3 1761 11970469 0

1983-1985 available in microfiche


Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

https://archive.org/details/31761119704690

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL / ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 1

Government Publications

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

WHOLESALE TRADE

JANUARY 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for January 1988 were 11.7% above those of January 1987. This year-over-year rise follows gains of 18.5% and 13.1% in November and December 1987 respectively.

In January 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier except for wholesalers of farm machinery, equipment and supplies which decreased by 1.5%. The three largest trade groups recorded increases over January 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+14.7%); wholesalers of food (+1.0%); and, other wholesalers (+16.5%).

Wholesale trade increases between January 1987 and January 1988 were posted in all regions, ranging from 12.3% in Ontario to 9.8% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories.

Inventories

Inventory levels in January 1988 were 10.5% higher than those reported in January 1987. The ratio of inventories to sales at the end of January 1988 stood at 1.68:1, down slightly from 1.70:1 recorded in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

JANVIER 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en janvier 1988 s'élèvent à 11.7% de plus que celles de janvier de l'année dernière. Cette croissance annuelle fait suite aux gains de 18.5% et 13.1% enregistrés respectivement en novembre et décembre 1987.

En janvier 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles qui ont diminué de 1.5%. Les trois plus importants grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de janvier 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+14.7%); les grossistes en produits alimentaires (+1.0%); et, les autres grossistes (+16.5%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en janvier 1987, s'échelonnant de 12.3% en Ontario à 9.8% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 10.5% entre janvier 1987 et janvier 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de janvier 1988 a diminué à 1.68:1, comparativement à 1.70:1 un an auparavant.

LIBRARY AUG 28 1991 UNIVERSITY OF TORONTO

LIBRARY APR 27 1988 University of Toronto

April 1988

Avril 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987					1988/1987
		Aug./July Août/juil.	Sept./Aug. Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. Nov./oct.	Dec./Nov.r Déc./nov.r	Jan./Dec.p Jan./déc.p
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-2.3**	**+12.6**	**-0.3**	**-6.1**	**-5.8**	**-8.0**
2	Food	-7.6	+6.2	+1.3	-2.7	-0.6	-11.9
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-1.5	+7.9	+3.4	-9.7	+5.1	-12.0
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+8.5	+12.7	-5.4	-11.4	-23.2	+16.7
5	Motor vehicles and accessories	-5.8	+16.7	+3.1	-8.3	-18.4	+2.0
6	Farm machinery, equipment and supplies	+4.2	+6.7	+0.5	-20.7	+15.8	-31.9
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	-3.4	+19.4	-2.5	-5.4	+3.2	-11.5
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.5	+9.0	+0.6	+0.5	-19.5	+10.1
9	Lumber and building materials	+0.7	+8.0	-1.0	-10.3	-24.6	+3.2
10	Other wholesalers(2)	+0.8	+13.3	-0.7	-3.2	-1.6	-13.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	-6.0	+3.7	-0.9	-3.5	+1.1	-15.9
12	Québec	+2.8	+8.8	-1.5	-4.0	-12.7	-3.0
13	Ontario	-3.4	+14.9	-0.5	-5.1	-2.3	-9.6
14	Prairie provinces	-4.1	+11.7	+5.1	-10.1	-4.2	-13.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-4.8	+17.5	-3.4	-8.8	-6.6	-2.5

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986					1988/1987		
August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December[r] Décembre[r]	January[p] Janvier[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage							
+12.4	**+17.3**	**+13.3**	**+18.5**	**+13.1**	**+11.7**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+7.1	+9.8	+9.6	+10.5	+5.7	+1.0	Produits alimentaires	2
+4.7	+8.4	+4.6	+8.7	+11.2	+6.8	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+6.6	+10.0	+16.6	+20.0	+9.7	+8.1	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+8.0	+14.6	+1.0	+9.0	-8.4	+14.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
-10.4	+7.5	+3.2	+19.5	+29.4	-1.5	Machines et matériel agricoles	6
+27.0	+34.8	+22.1	+26.8	+22.3	+14.7	Autres machines et équipement(1)	7
+10.1	+11.2	+13.5	+23.0	+19.5	+18.2	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+6.6	+11.1	+16.0	+17.9	+8.6	+16.3	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+18.1	+16.2	+17.7	+22.9	+21.1	+16.5	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+17.1	+16.1	+11.3	+15.9	+17.1	+12.0	Provinces de l'Atlantique	11
+9.1	+14.6	+7.6	+14.5	+9.1	+12.1	Québec	12
+12.7	+15.1	+11.0	+17.7	+12.1	+12.3	Ontario	13
+16.7	+25.9	+26.5	+29.5	+19.8	+10.9	Provinces des Prairies	14
+12.2	+20.4	+18.0	+17.7	+14.9	+9.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987 August/July Août/juil.	Sept./Aug. Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. Nov./oct.	Dec./Nov.[r] Déc./nov.[r]	1988/1987 Jan./Dec.[p] Jan./déc.[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.2**	**+0.6**	**+0.5**	**-0.9**	**+3.3**	**+2.1**
2	Food	+0.5	-0.3	+3.9	-5.2	+1.5	+1.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-3.2	+1.2	+1.0	-1.3	+5.5	-3.4
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-1.7	-2.8	-0.8	-1.3	+4.6	+4.9
5	Motor vehicles and accessories	+3.7	+3.1	-0.5	-1.9	+1.0	-1.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	-2.8	-1.2	-1.7	+0.7	+2.2	+1.5
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+1.0	-1.1	+0.3	+0.7	+1.7	+1.7
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-1.5	+2.2	+0.6	-0.4	+2.5	+1.3
9	Lumber and building materials	-2.3	+0.2	+2.6	-0.8	+7.3	+2.8
10	Other wholesalers(2)	+0.2	+2.8	+0.3	-1.6	+7.2	+7.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.5	+1.5	+0.9	+0.8	-0.4	-1.4
12	Québec	+0.8	+1.8	+1.3	+0.1	+3.1	+0.5
13	Ontario	+0.7	+0.3	+0.3	-1.1	+4.0	+3.0
14	Prairie provinces	-1.1	-1.0	+0.2	-1.3	+4.0	+2.6
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.4	+1.5	--	-2.8	+1.3	+2.7

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986				1988/1987			
August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December[r] Décembre[r]	January[p] Janvier[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage							
+3.4	**+3.7**	**+5.0**	**+5.0**	**+8.5**	**+10.5**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+9.6	+4.4	+6.1	+2.2	+4.5	+8.2	Produits alimentaires	2
+7.3	+9.2	+8.3	+7.4	+3.7	+5.8	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+2.4	+0.6	+0.5	+3.2	+6.5	+9.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+7.5	+4.8	+6.8	+4.3	+9.3	+5.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
-7.8	-4.5	-0.6	-0.2	+3.9	+8.1	Machines et matériel agricoles	6
+2.7	+0.3	+0.4	+3.2	+5.9	+8.4	Autres machines et équipement(1)	7
+0.4	+2.1	+3.3	+4.0	+6.7	+8.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	9
+8.2	+16.5	+21.3	+20.2	+21.3	+21.7	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+2.3	+7.0	+7.0	+5.9	+11.9	+16.5	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+10.8	+7.8	+8.4	+12.6	+13.7	+12.3	Provinces de l'Atlantique	11
+6.6	+9.0	+9.5	+11.4	+12.8	+13.7	Québec	12
+4.5	+3.1	+4.5	+3.0	+7.8	+11.1	Ontario	13
-3.6	-2.9	-0.6	+0.1	+4.9	+8.4	Provinces des Prairies	14
+3.9	+5.8	+5.9	+5.1	+6.3	+4.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987 August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December[r] Décembre[r]	1988 January[p] Janvier[p]
1	**Total all trade groups**	**1.46**	**1.30**	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**1.68**
2	Food	.72	.67	.69	.67	.69	.79
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.95	.89	.87	.95	.96	1.05
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.81	1.56	1.63	1.82	2.48	2.23
5	Motor vehicles and accessories	1.99	1.76	1.69	1.81	2.24	2.16
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.63	2.43	2.38	3.02	2.67	3.97
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.63	1.35	1.39	1.48	1.46	1.67
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.49	1.40	1.40	1.39	1.77	1.62
9	Lumber and building materials	1.21	1.12	1.16	1.28	1.83	1.82
10	Other wholesalers(2)	1.45	1.32	1.33	1.35	1.47	1.83
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.30	1.28	1.30	1.36	1.34	1.57
12	Québec	1.34	1.25	1.29	1.35	1.59	1.65
13	Ontario	1.48	1.29	1.30	1.35	1.44	1.64
14	Prairie provinces	1.80	1.59	1.52	1.67	1.81	2.16
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.27	1.10	1.14	1.21	1.32	1.39

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1986					1987		
August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	Grands groupes de commerce - Régions	NO
1.58	**1.47**	**1.42**	**1.56**	**1.58**	**1.70**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.70	.71	.71	.73	.70	.74	Produits alimentaires	2
.93	.89	.84	.96	1.03	1.06	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.88	1.70	1.90	2.11	2.55	2.19	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.00	1.92	1.60	1.89	1.88	2.34	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.55	2.73	2.47	3.62	3.32	3.62	Machines et matériel agricoles	6
2.01	1.81	1.69	1.82	1.68	1.77	Autres machines et équipement(1)	7
1.64	1.52	1.54	1.64	1.98	1.77	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.19	1.07	1.11	1.26	1.64	1.74	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.67	1.43	1.46	1.57	1.59	1.83	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.38	1.37	1.33	1.40	1.38	1.56	Provinces de l'Atlantique	11
1.37	1.32	1.27	1.38	1.54	1.62	Québec	12
1.59	1.44	1.38	1.55	1.50	1.66	Ontario	13
2.18	2.07	1.93	2.16	2.07	2.21	Provinces des Prairies	14
1.38	1.25	1.27	1.36	1.42	1.46	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1984 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios are available through CANSIM - Matrix 44.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1984, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Government Publications

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL / ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 2

Statistics Canada Statistique Canada

LIBRARY MAY 17 1988 University of Toronto

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

WHOLESALE TRADE

FEBRUARY 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for February 1988 were 14.0% above those of February 1987. In the first two months of 1988, cumulative sales were up 12.7% compared to the corresponding period in 1987.

In February 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier except for wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise which decreased by 7.3%. The three largest trade groups recorded increases over February 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+24.6%); wholesalers of food (+4.4%); and, other wholesalers (+17.9%).

Wholesale trade increases between February 1987 and February 1988 were posted in all regions, ranging from 25.3% in the Prairies to 10.8% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories.

Inventories

Inventory levels in February 1988 were 9.6% higher than those reported in February 1987. The ratio of inventories to sales at the end of February 1988 stood at 1.59:1, down slightly from 1.65:1 recorded in the corresponding month of 1987.

May 1988

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

COMMERCE DE GROS

FÉVRIER 1988

Faits saillants

Stocks

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en février 1988 s'élèvent à 14.0% de plus que celles de février de l'année dernière. Au cours des deux premiers mois de 1987, les ventes cumulatives ont augmenté de 12.7% par rapport à la période correspondante en 1987.

En février 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes de vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général qui ont diminué de 7.3%. Les trois plus importants grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de février 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+24.6%); les grossistes en produits alimentaires (+4.4%); et les autres grossistes (+17.9%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en février 1987, s'échelonnant de 25.3% dans les Prairies à 10.8% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 9.6% entre février 1987 et février 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de février 1988 a diminué à 1.59:1, comparativement à 1.65:1 un an auparavant.

Mai 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987				1988/1987	1988
		Sept./Aug. Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. Nov./oct.	Dec./Nov. Déc./nov.	Jan./Dec.r Jan./déc.r	Feb./Jan.p Fév./jan.p
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+12.6**	**-0.3**	**-6.1**	**-5.8**	**-8.2**	**+8.3**
2	Food	+6.2	+1.3	-2.7	-0.6	-12.2	+3.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+7.9	+3.4	-9.7	+5.1	-10.1	+2.1
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+12.7	-5.4	-11.4	-23.2	+6.3	+19.6
5	Motor vehicles and accessories	+16.7	+3.1	-8.3	-18.4	+0.4	+10.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	+6.7	+0.5	-20.7	+15.8	-30.7	+10.0
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+19.4	-2.5	-5.4	+3.2	-11.7	+9.3
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+9.0	+0.6	+0.5	-19.5	+11.1	+4.4
9	Lumber and building materials	+8.0	-1.0	-10.3	-24.6	-2.6	+12.6
10	Other wholesalers(2)	+13.3	-0.7	-3.2	-1.6	-10.3	+9.0
	Regions						
11	Atlantic provinces	+3.7	-0.9	-3.5	+1.1	-14.9	+4.3
12	Québec	+8.8	-1.5	-4.0	-12.7	-3.2	+7.3
13	Ontario	+14.9	-0.5	-5.1	-2.3	-10.0	+8.8
14	Prairie provinces	+11.7	+5.1	-10.1	-4.2	-12.4	+8.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+17.5	-3.4	-8.8	-6.6	-4.7	+9.5

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986				1988/1987				
September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January[r] Janvier[r]	February[p] Février[p]	January to February[p] 1988/1987 Janvier à février[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage								
+17.3	**+13.3**	**+18.5**	**+13.1**	**+11.4**	**+14.0**	**+12.7**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+9.8	+9.6	+10.5	+5.7	+0.7	+4.4	+2.5	Produits alimentaires	2
+8.4	+4.6	+8.7	+11.2	+9.1	+6.3	+7.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+10.0	+16.6	+20.0	+9.7	-1.5	-7.3	-4.7	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+14.6	+1.0	+9.0	-8.4	+12.8	+4.3	+8.2	Véhicules à moteur et accessoires	5
+7.5	+3.2	+19.5	+29.4	+0.3	+24.3	+11.6	Machines et matériel agricoles	6
+34.8	+22.1	+26.8	+22.3	+14.4	+24.6	+19.5	Autres machines et équipement(1)	7
+11.2	+13.5	+23.0	+19.5	+19.3	+24.5	+21.9	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+11.1	+16.0	+17.9	+8.6	+9.8	+11.2	+10.6	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+16.2	+17.7	+22.9	+21.1	+21.4	+17.9	+19.6	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+16.1	+11.3	+15.9	+17.1	+13.4	+15.2	+14.3	Provinces de l'Atlantique	11
+14.6	+7.6	+14.5	+9.1	+11.8	+14.2	+13.0	Québec	12
+15.1	+11.0	+17.7	+12.1	+11.9	+11.1	+11.4	Ontario	13
+25.9	+26.5	+29.5	+19.8	+12.9	+25.3	+19.0	Provinces des Prairies	14
+20.4	+18.0	+17.7	+14.9	+7.2	+10.8	+9.0	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987				1988/1987	1988
		Sept./Aug. Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. Nov./oct.	Dec./Nov. Déc./nov.	Jan./Dec.[r] Jan./déc.[r]	Feb./Jan.[p] Fév./jan.[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.6**	**+0.5**	**-0.9**	**+3.3**	**+1.7**	**+2.3**
2	Food	-0.3	+3.9	-5.2	+1.5	-0.6	+1.3
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+1.2	+1.0	-1.3	+5.5	-3.4	-1.0
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-2.8	-0.8	-1.3	+4.6	+4.1	+2.2
5	Motor vehicles and accessories	+3.1	-0.5	-1.9	+1.0	-2.4	+6.7
6	Farm machinery, equipment and supplies	-1.2	-1.7	+0.7	+2.2	+1.2	+0.6
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	-1.1	+0.3	+0.7	+1.7	+1.0	+0.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.2	+0.6	-0.4	+2.5	+2.0	+2.2
9	Lumber and building materials	+0.2	+2.6	-0.8	+7.3	+7.5	+4.7
10	Other wholesalers(2)	+2.8	+0.3	-1.6	+7.2	+4.6	+1.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.5	+0.9	+0.8	-0.4	-0.8	+4.0
12	Québec	+1.8	+1.3	+0.1	+3.1	+0.7	+1.1
13	Ontario	+0.3	+0.3	-1.1	+4.0	+2.2	+2.4
14	Prairie provinces	-1.0	+0.2	-1.3	+4.0	+1.7	+1.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+1.5	--	-2.8	+1.3	+2.5	+4.5

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
[p] preliminary estimates.
[r] revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986				1988/1987			
September	October	November	December	January[r]	February[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Janvier[r]	Février[p]		
							No
per cent - pourcentage							
+3.7	**+5.0**	**+5.0**	**+8.5**	**+10.0**	**+9.6**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.4	+6.1	+2.2	+4.5	+5.9	+3.5	Produits alimentaires	2
+9.2	+8.3	+7.4	+3.7	+5.7	+5.6	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+0.6	+0.5	+3.2	+6.5	+8.9	+12.4	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.8	+6.8	+4.3	+9.3	+5.2	+7.8	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.5	-0.6	-0.2	+3.9	+7.8	+4.6	Machines et matériel agricoles	6
+0.3	+0.4	+3.2	+5.9	+7.6	+5.7	Autres machines et équipement(1)	7
+2.1	+3.3	+4.0	+6.7	+9.5	+13.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+16.5	+21.3	+20.2	+21.3	+27.3	+24.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+7.0	+7.0	+5.9	+11.9	+13.7	+13.2	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+7.8	+8.4	+12.6	+13.7	+12.9	+12.4	Provinces de l'Atlantique	11
+9.0	+9.5	+11.4	+12.8	+13.9	+14.1	Québec	12
+3.1	+4.5	+3.0	+7.8	+10.3	+8.9	Ontario	13
-2.9	-0.6	+0.1	+4.9	+7.5	+7.0	Provinces des Prairies	14
+5.8	+5.9	+5.1	+6.3	+4.2	+6.0	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987				1988	
		September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January[r] Janvier[r]	February[p] Février[p]
1	**Total all trade groups**	**1.30**	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**1.59**
2	Food	.67	.69	.67	.69	.78	.76
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.89	.87	.95	.96	1.03	1.00
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.56	1.63	1.82	2.48	2.43	2.07
5	Motor vehicles and accessories	1.76	1.69	1.81	2.24	2.18	2.12
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.43	2.38	3.02	2.67	3.89	3.56
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.35	1.39	1.48	1.46	1.67	1.53
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.40	1.40	1.39	1.77	1.62	1.59
9	Lumber and building materials	1.12	1.16	1.28	1.83	2.02	1.87
10	Other wholesalers(2)	1.32	1.33	1.35	1.47	1.72	1.61
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.28	1.30	1.36	1.34	1.56	1.55
12	Québec	1.25	1.29	1.35	1.59	1.65	1.56
13	Ontario	1.29	1.30	1.35	1.44	1.64	1.54
14	Prairie provinces	1.59	1.52	1.67	1.81	2.10	1.98
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.10	1.14	1.21	1.32	1.42	1.35

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1986				1987			
September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	Grands groupes de commerce - Régions	NO
1.47	**1.42**	**1.56**	**1.58**	**1.70**	**1.65**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.71	.71	.73	.70	.74	.77	Produits alimentaires	2
.89	.84	.96	1.03	1.06	1.00	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.70	1.90	2.11	2.55	2.19	1.71	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.92	1.60	1.89	1.88	2.34	2.05	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.73	2.47	3.62	3.32	3.62	4.23	Machines et matériel agricoles	6
1.81	1.69	1.82	1.68	1.77	1.80	Autres machines et équipement(1)	7
1.52	1.54	1.64	1.98	1.77	1.75	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.07	1.11	1.26	1.64	1.74	1.68	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.43	1.46	1.57	1.59	1.83	1.67	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.37	1.33	1.40	1.38	1.56	1.59	Provinces de l'Atlantique	11
1.32	1.27	1.38	1.54	1.62	1.56	Québec	12
1.44	1.38	1.55	1.50	1.66	1.57	Ontario	13
2.07	1.93	2.16	2.07	2.21	2.31	Provinces des Prairies	14
1.25	1.27	1.36	1.42	1.46	1.41	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
P estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios are available through CANSIM - Matrix 44.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL / ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 3

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

WHOLESALE TRADE

MARCH 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for March 1988 were 16.1% above those of March 1987. In the first three months of 1988, cumulative sales were up 13.3% compared to the corresponding period in 1987.

In March 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier. The three largest trade groups recorded increases over March 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+23.4%); wholesalers of food (+4.2%); and, other wholesalers (+24.4%).

Wholesale trade increases between March 1987 and March 1988 were posted in all regions, ranging from 24.0% in the Prairies to 10.3% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories.

Inventories

Inventory levels in March 1988 were 12.0% higher than those reported in March 1987. The ratio of inventories to sales at the end of March 1988 stood at 1.66:1, down slightly from 1.69:1 recorded in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

MARS 1988

Faits saillants

Stocks

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en mars 1988 s'élèvent à 16.1% de plus que celles de mars de l'année dernière. Au cours des trois premiers mois de 1987, les ventes cumulatives ont augmenté de 13.3% par rapport à la période correspondante en 1987.

En mars 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière. Les trois plus importants grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de Mars 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+23.4%); les grossistes en produits alimentaires (+4.2%); et les autres grossistes (+24.4%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en mars 1987, s'échelonnant de 24.0% dans les Prairies à 10.3% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 12.0% entre mars 1987 et mars 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de mars 1988 a diminué à 1.66:1, comparativement à 1.69:1 un an auparavant.

LIBRARY JUL 1988

June 1988

Juin 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987			1988/1987	1988	
		Oct./Sept.	Nov./Oct.	Dec./Nov.	Jan./Dec.	Feb./Jan.r	March/Feb.p
		Oct./sept.	Nov./oct.	Déc./nov.	Jan./déc.	Fév./jan.r	Mars/fév.p
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.3**	**-6.1**	**-5.8**	**-8.2**	**+6.3**	**+16.3**
2	Food	+1.3	-2.7	-0.6	-12.2	+2.6	+10.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+3.4	-9.7	+5.1	-10.1	-0.3	+10.1
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-5.4	-11.4	-23.2	+6.3	+22.1	+9.7
5	Motor vehicles and accessories	+3.1	-8.3	-18.4	+0.4	+7.9	+21.8
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.5	-20.7	+15.8	-30.7	+3.7	+27.5
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	-2.5	-5.4	+3.2	-11.7	+8.7	+14.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.6	+0.5	-19.5	+11.1	+3.2	+20.4
9	Lumber and building materials	-1.0	-10.3	-24.6	-2.6	+9.8	+18.7
10	Other wholesalers(2)	-0.7	-3.2	-1.6	-10.3	+3.7	+17.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.9	-3.5	+1.1	-14.9	+2.6	+14.1
12	Québec	-1.5	-4.0	-12.7	-3.2	+7.3	+16.3
13	Ontario	-0.5	-5.1	-2.3	-10.0	+5.0	+18.6
14	Prairie provinces	+5.1	-10.1	-4.2	-12.4	+7.2	+14.5
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-3.4	-8.8	-6.6	-4.7	+8.3	+11.9

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986			1988/1987			January to March[p] 1988/1987 Janvier à mars[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February[r] Février[r]	March[p] Mars[p]			No
per cent - pourcentage								
+13.3	**+18.5**	**+13.1**	**+11.4**	**+11.9**	**+16.1**	**+13.3**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+9.6	+10.5	+5.7	+0.7	+3.5	+4.2	+2.8	Produits alimentaires	2
+4.6	+8.7	+11.2	+9.1	+3.8	+8.3	+7.1	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+16.6	+20.0	+9.7	-1.5	-5.3	+1.6	-1.7	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+1.0	+9.0	-8.4	+12.8	+2.2	+7.5	+7.2	Véhicules à moteur et accessoires	5
+3.2	+19.5	+29.4	+0.3	+17.1	+33.3	+16.9	Machines et matériel agricoles	6
+22.1	+26.8	+22.3	+14.4	+24.0	+23.4	+20.8	Autres machines et équipement(1)	7
+13.5	+23.0	+19.5	+19.3	+23.0	+28.8	+23.9	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+16.0	+17.9	+8.6	+9.8	+8.5	+10.1	+9.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+17.7	+22.9	+21.1	+21.4	+12.2	+24.4	+19.4	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+11.3	+15.9	+17.1	+13.4	+13.3	+19.1	+15.4	Provinces de l'Atlantique	11
+7.6	+14.5	+9.1	+11.8	+14.2	+16.9	+14.5	Québec	12
+11.0	+17.7	+12.1	+11.9	+7.2	+14.6	+11.3	Ontario	13
+26.5	+29.5	+19.8	+12.9	+23.9	+24.0	+20.4	Provinces des Prairies	14
+18.0	+17.7	+14.9	+7.2	+9.5	+10.3	+9.1	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987			1988/1987	1988	
		Oct./Sept.	Nov./Oct.	Dec./Nov.	Jan./Dec.	Feb./Jan.r	March/Feb.p
		Oct./sept.	Nov./oct.	Déc./nov.	Jan./déc.	Fév./jan.r	Mars/fév.p
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.5**	**-0.9**	**+3.3**	**+1.7**	**+2.8**	**+4.1**
2	Food	+3.9	-5.2	+1.5	-0.6	+0.7	-0.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+1.0	-1.3	+5.5	-3.4	-6.1	-2.3
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-0.8	-1.3	+4.6	+4.1	+2.2	+3.0
5	Motor vehicles and accessories	-0.5	-1.9	+1.0	-2.4	+8.2	+3.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	-1.7	+0.7	+2.2	+1.2	+0.3	+2.2
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+0.3	+0.7	+1.7	+1.0	+0.3	+2.8
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.6	-0.4	+2.5	+2.0	+1.8	+6.6
9	Lumber and building materials	+2.6	-0.8	+7.3	+7.5	+9.2	+5.4
10	Other wholesalers(2)	+0.3	-1.6	+7.2	+4.6	+2.5	+8.4
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.9	+0.8	-0.4	-0.8	+2.8	+4.3
12	Québec	+1.3	+0.1	+3.1	+0.7	+2.5	+3.6
13	Ontario	+0.3	-1.1	+4.0	+2.2	+3.3	+4.2
14	Prairie provinces	+0.2	-1.3	+4.0	+1.7	+1.3	+5.0
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	--	-2.8	+1.3	+2.5	+4.5	+3.1

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986		1988/1987				Grands groupes de commerce - Régions	
October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February[r] Février[r]	March[p] Mars[p]		No
per cent - pourcentage							
+5.0	**+5.0**	**+8.5**	**+10.0**	**+10.2**	**+12.0**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+6.1	+2.2	+4.5	+5.9	+2.9	+2.7	Produits alimentaires	2
+8.3	+7.4	+3.7	+5.7	+0.2	+1.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+0.5	+3.2	+6.5	+8.9	+12.4	+15.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+6.8	+4.3	+9.3	+5.2	+9.4	+8.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-0.6	-0.2	+3.9	+7.8	+4.3	+3.9	Machines et matériel agricoles	6
+0.4	+3.2	+5.9	+7.6	+5.8	+9.3	Autres machines et équipement(1)	7
+3.3	+4.0	+6.7	+9.5	+12.7	+16.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+21.3	+20.2	+21.3	+27.3	+29.3	+28.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+7.0	+5.9	+11.9	+13.7	+13.8	+17.4	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+8.4	+12.6	+13.7	+12.9	+11.1	+14.1	Provinces de l'Atlantique	11
+9.5	+11.4	+12.8	+13.9	+15.7	+15.1	Québec	12
+4.5	+3.0	+7.8	+10.3	+9.9	+12.1	Ontario	13
-0.6	+0.1	+4.9	+7.5	+6.3	+9.2	Provinces des Prairies	14
+5.9	+5.1	+6.3	+4.2	+6.0	+9.2	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987			1988		
		October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February[r] Février[r]	March[p] Mars[p]
1	**Total all trade groups**	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**1.66**
2	Food	.69	.67	.69	.78	.76	.75
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.87	.95	.96	1.03	.97	.92
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.63	1.82	2.48	2.43	2.03	2.14
5	Motor vehicles and accessories	1.69	1.81	2.24	2.18	2.19	2.23
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.38	3.02	2.67	3.89	3.76	3.62
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.39	1.48	1.46	1.67	1.54	1.57
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.40	1.39	1.77	1.62	1.60	1.69
9	Lumber and building materials	1.16	1.28	1.83	2.02	2.00	2.06
10	Other wholesalers(2)	1.33	1.35	1.47	1.72	1.70	1.75
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.30	1.36	1.34	1.56	1.56	1.60
12	Québec	1.29	1.35	1.59	1.65	1.58	1.64
13	Ontario	1.30	1.35	1.44	1.64	1.61	1.62
14	Prairie provinces	1.52	1.67	1.81	2.10	1.98	2.06
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.14	1.21	1.32	1.42	1.37	1.39

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
[p] preliminary estimates.
[r] revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1986			1987			Grands groupes de commerce - Régions	
October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March Mars		Nº
1.42	**1.56**	**1.58**	**1.70**	**1.65**	**1.69**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.71	.73	.70	.74	.77	.77	Produits alimentaires	2
.84	.96	1.03	1.06	1.00	.97	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.90	2.11	2.55	2.19	1.71	1.71	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.60	1.89	1.88	2.34	2.05	2.15	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.47	3.62	3.32	3.62	4.23	4.33	Machines et matériel agricoles	6
1.69	1.82	1.68	1.77	1.80	1.79	Autres machines et équipement(1)	7
1.54	1.64	1.98	1.77	1.75	1.81	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.11	1.26	1.64	1.74	1.68	1.79	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.46	1.57	1.59	1.83	1.67	1.76	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.33	1.40	1.38	1.56	1.59	1.61	Provinces de l'Atlantique	11
1.27	1.38	1.54	1.62	1.56	1.62	Québec	12
1.38	1.55	1.50	1.66	1.57	1.61	Ontario	13
1.93	2.16	2.07	2.21	2.31	2.37	Provinces des Prairies	14
1.27	1.36	1.42	1.46	1.41	1.41	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Cataloque No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios are available through CANSIM - Matrix 44.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au cataloque.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL / ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 4

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

WHOLESALE TRADE

APRIL 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for April 1988 were 7.5% above those of April 1987. In the first four months of 1988, cumulative sales were up 11.9% compared to the corresponding period in 1987.

In April 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier, except wholesalers of food (-2.0%) and wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-2.0%). Two of the three largest trade groups recorded increases over April 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+17.9%); and, other wholesalers (+10.9%).

Wholesale trade increases between April 1987 and April 1988 were posted in all regions, ranging from 11.9% in the Prairies to 6.2% in Ontario.

Inventories

Inventory levels in April 1988 were 12.7% higher than those reported in April 1987. The ratio of inventories to sales at the end of April 1988 stood at 1.51:1, up from 1.44:1 in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

AVRIL 1988

Faits saillants

Stocks

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en avril 1988 s'élèvent à 7.5% de plus que celles d'avril de l'année dernière. Au cours des quatre premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 11.9% par rapport à la période correspondante en 1987.

En avril 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en produits alimentaires (-2.0%) et les grossistes en machines et matériel agricoles (-2.0%). Deux des trois plus importants grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois d'avril 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+17.9%); et, les autres grossistes (+10.9%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en avril 1987, s'échelonnant de 11.9% dans les Prairies à 6.2% en Ontario.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 12.7% entre avril 1987 et avril 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin d'avril 1988 a augmenté à 1.51:1, comparativement à 1.44:1 un an auparavant.

JUL 2 0 1988

July 1988

Juillet 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987		1988/1987	1988		
		Nov./Oct.	Dec./Nov.	Jan./Dec.	Feb./Jan.	March/Feb.r	April/Marchp
		Nov./oct.	Déc./nov.	Jan./déc.	Fév./jan.	Mars/fév.r	Avril/marsp
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-6.1**	**-5.8**	**-8.2**	**+6.3**	**+17.2**	**-3.1**
2	Food	-2.7	-0.6	-12.2	+2.6	+12.0	-3.2
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-9.7	+5.1	-10.1	-0.3	+10.2	-5.4
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-11.4	-23.2	+6.3	+22.1	+14.6	-18.4
5	Motor vehicles and accessories	-8.3	-18.4	+0.4	+7.9	+22.8	+2.7
6	Farm machinery, equipment and supplies	-20.7	+15.8	-30.7	+3.7	+25.7	+10.5
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	-5.4	+3.2	-11.7	+8.7	+17.3	-9.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.5	-19.5	+11.1	+3.2	+16.4	-3.0
9	Lumber and building materials	-10.3	-24.6	-2.6	+9.8	+20.9	+4.6
10	Other wholesalers(2)	-3.2	-1.6	-10.3	+3.7	+17.0	+1.6
	Regions						
11	Atlantic provinces	-3.5	+1.1	-14.9	+2.6	+13.2	-1.6
12	Québec	-4.0	-12.7	-3.2	+7.3	+17.2	-5.3
13	Ontario	-5.1	-2.3	-10.0	+5.0	+19.4	-2.7
14	Prairie provinces	-10.1	-4.2	-12.4	+7.2	+15.4	-0.6
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-8.8	-6.6	-4.7	+8.3	+13.6	-3.1

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986		1988/1987				January to April[p] 1988/1987 Janvier à avril[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March[r] Mars[r]	April[p] Avril[p]			N°
per cent - pourcentage								
+18.5	**+13.1**	**+11.4**	**+11.9**	**+17.0**	**+7.5**	**+11.9**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+10.5	+5.7	+0.7	+3.5	+5.4	-2.0	+1.8	Produits alimentaires	2
+8.7	+11.2	+9.1	+3.8	+8.5	+2.1	+5.8	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+20.0	+9.7	-1.5	-5.3	+6.1	+2.6	+0.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+9.0	-8.4	+12.8	+2.2	+8.4	+0.9	+5.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
+19.5	+29.4	+0.3	+17.1	+31.5	-2.0	+10.0	Machines et matériel agricoles	6
+26.8	+22.3	+14.4	+24.0	+26.0	+17.9	+20.7	Autres machines et équipement(1)	7
+23.0	+19.5	+19.3	+23.0	+24.6	+15.6	+20.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+17.9	+8.6	+9.8	+8.5	+12.1	+4.5	+8.6	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+22.9	+21.1	+21.4	+12.2	+23.5	+10.9	+16.7	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+15.9	+17.1	+13.4	+13.3	+18.1	+9.2	+13.5	Provinces de l'Atlantique	11
+14.5	+9.1	+11.8	+14.2	+17.8	+7.5	+12.8	Québec	12
+17.7	+12.1	+11.9	+7.2	+15.3	+6.2	+10.1	Ontario	13
+29.5	+19.8	+12.9	+23.9	+25.0	+11.9	+18.2	Provinces des Prairies	14
+17.7	+14.9	+7.2	+9.5	+12.0	+6.4	+8.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987		1988/1987	1988		
		Nov./Oct.	Dec./Nov.	Jan./Dec.	Feb./Jan.	March/Feb.r	April/Marchp
		Nov./oct.	Déc./nov.	Jan./déc.	Fév./jan.	Mars/fév.r	Avril/marsp
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.9**	**+3.3**	**+1.7**	**+2.8**	**+4.5**	**+0.8**
2	Food	-5.2	+1.5	-0.6	+0.7	-0.7	+1.7
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-1.3	+5.5	-3.4	-6.1	-2.2	+3.6
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-1.3	+4.6	+4.1	+2.2	+3.5	--
5	Motor vehicles and accessories	-1.9	+1.0	-2.4	+8.2	+1.9	-1.2
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.7	+2.2	+1.2	+0.3	+0.4	-0.8
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+0.7	+1.7	+1.0	+0.3	+3.5	+0.8
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-0.4	+2.5	+2.0	+1.8	+8.2	+2.0
9	Lumber and building materials	-0.8	+7.3	+7.5	+9.2	+10.4	-0.1
10	Other wholesalers(2)	-1.6	+7.2	+4.6	+2.5	+8.6	+2.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.8	-0.4	-0.8	+2.8	+3.9	+1.4
12	Québec	+0.1	+3.1	+0.7	+2.5	+5.7	-0.1
13	Ontario	-1.1	+4.0	+2.2	+3.3	+4.4	+0.9
14	Prairie provinces	-1.3	+4.0	+1.7	+1.3	+4.6	+2.2
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-2.8	+1.3	+2.5	+4.5	+2.7	-0.5

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986		1988/1987				
November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March[r] Mars[r]	April[p] Avril[p]	Grands groupes de commerce - Régions
per cent - pourcentage						No
+5.0	**+8.5**	**+10.0**	**+10.2**	**+12.5**	**+12.7**	**Total, tous les groupes de commerce** 1
+2.2	+4.5	+5.9	+2.9	+2.4	+3.3	Produits alimentaires 2
+7.4	+3.7	+5.7	+0.2	+1.8	+3.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette 3
+3.2	+6.5	+8.9	+12.4	+16.4	+15.3	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général 4
+4.3	+9.3	+5.2	+9.4	+6.3	+7.3	Véhicules à moteur et accessoires 5
-0.2	+3.9	+7.8	+4.3	+2.1	-0.1	Machines et matériel agricoles 6
+3.2	+5.9	+7.6	+5.8	+10.0	+8.4	Autres machines et équipement(1) 7
+4.0	+6.7	+9.5	+12.7	+17.9	+15.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage 8
+20.2	+21.3	+27.3	+29.3	+34.2	+34.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction 9
+5.9	+11.9	+13.7	+13.8	+17.7	+22.4	Autres grossistes(2) 10
						Régions
+12.6	+13.7	+12.9	+11.1	+13.7	+13.0	Provinces de l'Atlantique 11
+11.4	+12.8	+13.9	+15.7	+17.4	+19.0	Québec 12
+3.0	+7.8	+10.3	+9.9	+12.3	+12.9	Ontario 13
+0.1	+4.9	+7.5	+6.3	+8.7	+8.0	Provinces des Prairies 14
+5.1	+6.3	+4.2	+6.0	+8.9	+7.0	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest 15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987	1988				
		November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March[r] Mars[r]	April[p] Avril[p]
1	**Total all trade groups**	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**1.51**
2	Food	.67	.69	.78	.76	.68	.71
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.95	.96	1.03	.97	.86	.94
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.82	2.48	2.43	2.03	1.83	2.25
5	Motor vehicles and accessories	1.81	2.24	2.18	2.19	1.82	1.75
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.02	2.67	3.89	3.76	3.00	2.70
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.48	1.46	1.67	1.54	1.36	1.52
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.39	1.77	1.62	1.60	1.49	1.56
9	Lumber and building materials	1.28	1.83	2.02	2.00	1.83	1.75
10	Other wholesalers(2)	1.35	1.47	1.72	1.70	1.58	1.59
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.36	1.34	1.56	1.56	1.43	1.47
12	Québec	1.35	1.59	1.65	1.58	1.42	1.50
13	Ontario	1.35	1.44	1.64	1.61	1.41	1.46
14	Prairie provinces	1.67	1.81	2.10	1.98	1.80	1.85
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.21	1.32	1.42	1.37	1.24	1.27

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1986		1987					
November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	Grands groupes de commerce - Régions	No
1.56	**1.58**	**1.70**	**1.65**	**1.52**	**1.44**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.73	.70	.74	.77	.70	.67	Produits alimentaires	2
.96	1.03	1.06	1.00	.93	.93	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.11	2.55	2.19	1.71	1.69	2.00	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.89	1.88	2.34	2.05	1.81	1.64	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.62	3.32	3.62	4.23	3.92	2.65	Machines et matériel agricoles	6
1.82	1.68	1.77	1.80	1.59	1.65	Autres machines et équipement(1)	7
1.64	1.98	1.77	1.75	1.64	1.57	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.26	1.64	1.74	1.68	1.52	1.36	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.57	1.59	1.83	1.67	1.63	1.44	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.40	1.38	1.56	1.59	1.52	1.42	Provinces de l'Atlantique	11
1.38	1.54	1.62	1.56	1.41	1.36	Québec	12
1.55	1.50	1.66	1.57	1.45	1.38	Ontario	13
2.16	2.07	2.21	2.31	2.13	1.92	Provinces des Prairies	14
1.36	1.42	1.46	1.41	1.29	1.26	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios are available through CANSIM - Matrix 44.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAE étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No.5

Government Publications

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

WHOLESALE TRADE

MAY 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for May 1988 were 13.7% above those of May 1987. In the first five months of 1988, cumulative sales were up 12.4% compared to the corresponding period in 1987.

In May 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier, except wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-1.9%). The three largest trade groups recorded increases over May 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+20.0%), other wholesalers (+19.4%) and, wholesalers of food (+4.2%).

Wholesale trade increases between May 1987 and May 1988 were posted in all regions, ranging from 15.4% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories to 11.5% in the Prairies.

Inventories

Inventory levels in May 1988 were 12.7% higher than those reported in May 1987. The ratio of inventories to sales at the end of May 1988 stood at 1.38:1, down slightly from 1.39:1 in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

MAI 1988

LIBRARY AUG 12 1988 University of Toronto

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en mai 1988 s'élèvent à 13.7% de plus que celles de mai de l'année dernière. Au cours des cinq premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 12.4% par rapport à la période correspondante en 1987.

En mai 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles (-1.9%). Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de mai 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+20.0%), les autres grossistes (+19.4%) et, les grossistes en produits alimentaires (+4.2%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en mai 1987, s'échelonnant de 15.4% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest à 11.5% dans les Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 12.7% entre mai 1987 et mai 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de mai 1988 a diminué légèrement à 1.38:1, comparativement à 1.39:1 un an auparavant.

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987 Dec./Nov. Déc./nov.	1988/1987 Jan./Dec. Jan./déc.	1988 Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March[r] Avril/mars[r]	May/April[p] Mai/avril[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-5.8**	**-8.2**	**+6.3**	**+17.2**	**-2.8**	**+8.8**
2	Food	-0.6	-12.2	+2.6	+12.0	-2.3	+6.0
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+5.1	-10.1	-0.3	+10.2	+0.4	+7.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-23.2	+6.3	+22.1	+14.6	-18.2	-5.7
5	Motor vehicles and accessories	-18.4	+0.4	+7.9	+22.8	-0.1	+2.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	+15.8	-30.7	+3.7	+25.7	-0.4	+10.1
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+3.2	-11.7	+8.7	+17.3	-8.7	-0.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-19.5	+11.1	+3.2	+16.4	-3.4	+9.8
9	Lumber and building materials	-24.6	-2.6	+9.8	+20.9	+4.7	+19.1
10	Other wholesalers(2)	-1.6	-10.3	+3.7	+17.0	+3.1	+26.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.1	-14.9	+2.6	+13.2	+0.4	+11.5
12	Québec	-12.7	-3.2	+7.3	+17.2	-3.9	+14.1
13	Ontario	-2.3	-10.0	+5.0	+19.4	-2.6	+5.0
14	Prairie provinces	-4.2	-12.4	+7.2	+15.4	-1.7	+8.7
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-6.6	-4.7	+8.3	+13.6	-3.6	+10.4

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986	1988/1987					January to May[p] 1988/1987	Grands groupes de commerce - Régions	
December	January	February	March	April[r]	May[p]	Janvier à mai[p]		
Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril[r]	Mai[p]			No
per cent - pourcentage								
+13.1	**+11.4**	**+11.9**	**+17.0**	**+7.8**	**+13.7**	**+12.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+5.7	+0.7	+3.5	+5.4	-1.1	+4.2	+2.5	Produits alimentaires	2
+11.2	+9.1	+3.8	+8.5	+8.3	+8.6	+7.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+9.7	-1.5	-5.3	+6.1	+3.0	+11.6	+2.5	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-8.4	+12.8	+2.2	+8.4	-1.9	+9.0	+5.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
+29.4	+0.3	+17.1	+31.5	-11.7	-1.9	+4.6	Machines et matériel agricoles	6
+22.3	+14.4	+24.0	+26.0	+19.5	+20.0	+20.9	Autres machines et équipement(1)	7
+19.5	+19.3	+23.0	+24.6	+15.2	+22.1	+20.8	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+8.6	+9.8	+8.5	+12.1	+4.7	+12.4	+9.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+21.1	+21.4	+12.2	+23.5	+12.5	+19.4	+17.7	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+17.1	+13.4	+13.3	+18.1	+11.5	+12.0	+13.6	Provinces de l'Atlantique	11
+9.1	+11.8	+14.2	+17.8	+9.2	+15.1	+13.7	Québec	12
+12.1	+11.9	+7.2	+15.3	+6.3	+13.2	+10.8	Ontario	13
+19.8	+12.9	+23.9	+25.0	+10.6	+11.5	+16.3	Provinces des Prairies	14
+14.9	+7.2	+9.5	+12.0	+5.8	+15.4	+10.1	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987	1988/1987	1988			
		Dec./Nov. Déc./nov.	Jan./Dec. Jan./déc.	Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March[r] Avril/mars[r]	May/April[p] Mai/avril[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+3.3**	**+1.7**	**+2.8**	**+4.5**	**+0.7**	**-0.3**
2	Food	+1.5	-0.6	+0.7	-0.7	+2.7	-1.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+5.5	-3.4	-6.1	-2.2	+7.9	-1.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+4.6	+4.1	+2.2	+3.5	--	+3.4
5	Motor vehicles and accessories	+1.0	-2.4	+8.2	+1.9	-2.6	-0.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	+2.2	+1.2	+0.3	+0.4	+0.1	-0.2
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+1.7	+1.0	+0.3	+3.5	+0.7	+2.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.5	+2.0	+1.8	+8.2	+2.2	+1.4
9	Lumber and building materials	+7.3	+7.5	+9.2	+10.4	-3.0	-2.6
10	Other wholesalers(2)	+7.2	+4.6	+2.5	+8.6	+4.2	-3.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.4	-0.8	+2.8	+3.9	+3.0	+1.0
12	Québec	+3.1	+0.7	+2.5	+5.7	--	-1.3
13	Ontario	+4.0	+2.2	+3.3	+4.4	+0.2	+0.3
14	Prairie provinces	+4.0	+1.7	+1.3	+4.6	+2.9	-1.2
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+1.3	+2.5	+4.5	+2.7	+0.1	+0.4

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987/1986	1988/1987						
December	January	February	March	April[r]	May[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril[r]	Mai[p]		No
per cent - pourcentage							
+8.5	**+10.0**	**+10.2**	**+12.5**	**+12.7**	**+12.7**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.5	+5.9	+2.9	+2.4	+4.3	+1.8	Produits alimentaires	2
+3.7	+5.7	+0.2	+1.8	+7.8	+3.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+6.5	+8.9	+12.4	+16.4	+15.3	+17.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+9.3	+5.2	+9.4	+6.3	+5.9	+6.0	Véhicules à moteur et accessoires	5
+3.9	+7.8	+4.3	+2.1	+0.8	-0.8	Machines et matériel agricoles	6
+5.9	+7.6	+5.8	+10.0	+8.3	+10.3	Autres machines et équipement(1)	7
+6.7	+9.5	+12.7	+17.9	+15.6	+19.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+21.3	+27.3	+29.3	+34.2	+30.5	+29.8	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+11.9	+13.7	+13.8	+17.7	+24.5	+22.9	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+13.7	+12.9	+11.1	+13.7	+14.8	+15.1	Provinces de l'Atlantique	11
+12.8	+13.9	+15.7	+17.4	+19.2	+20.2	Québec	12
+7.8	+10.3	+9.9	+12.3	+12.1	+11.4	Ontario	13
+4.9	+7.5	+6.3	+8.7	+8.7	+7.8	Provinces des Prairies	14
+6.3	+4.2	+6.0	+8.9	+7.7	+10.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1987 December Décembre	1988 January Janvier	February Février	March Mars	April[r] Avril[r]	May[p] Mai[p]
1	**Total all trade groups**	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**1.38**
2	Food	.69	.78	.76	.68	.71	.66
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.96	1.03	.97	.86	.92	.85
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.48	2.43	2.03	1.83	2.24	2.46
5	Motor vehicles and accessories	2.24	2.18	2.19	1.82	1.77	1.73
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.67	3.89	3.76	3.00	3.02	2.74
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.46	1.67	1.54	1.36	1.50	1.54
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.77	1.62	1.60	1.49	1.57	1.45
9	Lumber and building materials	1.83	2.02	2.00	1.83	1.69	1.39
10	Other wholesalers(2)	1.47	1.72	1.70	1.58	1.59	1.21
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.34	1.56	1.56	1.43	1.47	1.33
12	Québec	1.59	1.65	1.58	1.42	1.48	1.28
13	Ontario	1.44	1.64	1.61	1.41	1.45	1.39
14	Prairie provinces	1.81	2.10	1.98	1.80	1.88	1.71
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.32	1.42	1.37	1.24	1.28	1.17

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1986	1987						
December Décembre	January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May Mai	Grands groupes de commerce - Régions	Nº
1.58	**1.70**	**1.65**	**1.52**	**1.44**	**1.39**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.70	.74	.77	.70	.67	.68	Produits alimentaires	2
1.03	1.06	1.00	.93	.93	.89	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.55	2.19	1.71	1.69	2.00	2.33	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.88	2.34	2.05	1.81	1.64	1.78	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.32	3.62	4.23	3.92	2.65	2.70	Machines et matériel agricoles	6
1.68	1.77	1.80	1.59	1.65	1.67	Autres machines et équipement(1)	7
1.98	1.77	1.75	1.64	1.57	1.49	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.64	1.74	1.68	1.52	1.36	1.20	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.59	1.83	1.67	1.63	1.44	1.17	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.38	1.56	1.59	1.52	1.42	1.29	Provinces de l'Atlantique	11
1.54	1.62	1.56	1.41	1.36	1.23	Québec	12
1.50	1.66	1.57	1.45	1.38	1.41	Ontario	13
2.07	2.21	2.31	2.13	1.92	1.77	Provinces des Prairies	14
1.42	1.46	1.41	1.29	1.26	1.22	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
P estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios are available through CANSIM - Matrix 44.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAE étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 6

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

WHOLESALE TRADE

JUNE 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for June 1988 were 14.0% above those of June 1987. In the first six months of 1988, cumulative sales were up 12.4% compared to the corresponding period in 1987.

In June 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier, except wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-5.0%). The three largest trade groups recorded increases over June 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+23.0%), other wholesalers (+22.2%) and, wholesalers of food (+8.4%).

Wholesale trade increases between June 1987 and June 1988 were posted in all regions, ranging from 18.0% in Quebec to 9.0% in the Atlantic provinces.

Inventories

Inventory levels in June 1988 were 12.2% higher than those reported in June 1987. The ratio of inventories to sales at the end of June 1988 stood at 1.32:1, down slightly from 1.34:1 in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

JUIN 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en juin 1988 s'élèvent à 14.0% de plus que celles de juin de l'année dernière. Au cours des six premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 12.4% par rapport à la période correspondante en 1987.

En juin 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles (-5.0%). Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de juin 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+23.0%), les autres grossistes (+22.2%) et, les grossistes en produits alimentaires (+8.4%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en juin 1987, s'échelonnant de 18.0% au Québec à 9.0% dans les provinces de l'Atlantique.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 12.2% entre juin 1987 et juin 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de juin 1988 a diminué légèrement à 1.32:1, comparativement à 1.34:1 un an auparavant.

LIBRARY

September 1988

Septembre 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988/1987 Jan./Dec. Jan./déc.	1988 Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April[r] Mai/avril[r]	June/May[p] Juin/mai[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-8.2**	**+6.3**	**+17.2**	**-2.8**	**+7.5**	**+4.3**
2	Food	-12.2	+2.6	+12.0	-2.3	+7.0	+4.7
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-10.1	-0.3	+10.2	+0.4	+0.8	+2.9
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+6.3	+22.1	+14.6	-18.2	-4.6	+7.3
5	Motor vehicles and accessories	+0.4	+7.9	+22.8	-0.1	+1.5	-3.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	-30.7	+3.7	+25.7	-0.4	+8.4	-1.4
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	-11.7	+8.7	+17.3	-8.7	+0.1	+10.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+11.1	+3.2	+16.4	-3.4	+8.5	+3.5
9	Lumber and building materials	-2.6	+9.8	+20.9	+4.7	+17.9	+5.7
10	Other wholesalers(2)	-10.3	+3.7	+17.0	+3.1	+21.4	+2.0
	Regions						
11	Atlantic provinces	-14.9	+2.6	+13.2	+0.4	+12.4	+3.3
12	Québec	-3.2	+7.3	+17.2	-3.9	+13.4	+2.0
13	Ontario	-10.0	+5.0	+19.4	-2.6	+3.3	+6.1
14	Prairie provinces	-12.4	+7.2	+15.4	-1.7	+6.2	+5.0
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-4.7	+8.3	+13.6	-3.6	+9.9	+3.3

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to June[p] 1988/1987 Janvier à juin[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May[r] Mai[r]	June[p] Juin[p]			No
per cent - pourcentage								
+11.4	**+11.9**	**+17.0**	**+7.8**	**+12.3**	**+14.0**	**+12.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+0.7	+3.5	+5.4	-1.1	+5.2	+8.4	+3.7	Produits alimentaires	2
+9.1	+3.8	+8.5	+8.3	+2.1	+2.1	+5.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-1.5	-5.3	+6.1	+3.0	+12.9	+12.1	+4.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+12.8	+2.2	+8.4	-1.9	+8.3	+0.9	+4.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
+0.3	+17.1	+31.5	-11.7	-3.5	-5.0	+2.3	Machines et matériel agricoles	6
+14.4	+24.0	+26.0	+19.5	+20.4	+23.0	+21.3	Autres machines et équipement(1)	7
+19.3	+23.0	+24.6	+15.2	+20.7	+17.8	+20.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+9.8	+8.5	+12.1	+4.7	+11.3	+13.4	+10.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+21.4	+12.2	+23.5	+12.5	+14.2	+22.2	+17.5	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+13.4	+13.3	+18.1	+11.5	+13.0	+9.0	+12.8	Provinces de l'Atlantique	11
+11.8	+14.2	+17.8	+9.2	+14.4	+18.0	+14.3	Québec	12
+11.9	+7.2	+15.3	+6.3	+11.4	+14.5	+11.1	Ontario	13
+12.9	+23.9	+25.0	+10.6	+8.9	+9.4	+14.5	Provinces des Prairies	14
+7.2	+9.5	+12.0	+5.8	+14.9	+12.2	+10.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988/1987 Jan./Dec. Jan./déc.	1988 Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April[r] Mai/avril[r]	June/May[p] Juin/mai[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+1.7**	**+2.8**	**+4.5**	**+0.7**	**-1.0**	**-0.6**
2	Food	-0.6	+0.7	-0.7	+2.7	-1.8	+1.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-3.4	-6.1	-2.2	+7.9	-3.0	+2.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+4.1	+2.2	+3.5	--	+4.5	+0.2
5	Motor vehicles and accessories	-2.4	+8.2	+1.9	-2.6	-0.4	-4.2
6	Farm machinery, equipment and supplies	+1.2	+0.3	+0.4	+0.1	-0.3	-1.4
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+1.0	+0.3	+3.5	+0.7	+2.7	+0.3
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.0	+1.8	+8.2	+2.2	+1.5	+0.7
9	Lumber and building materials	+7.5	+9.2	+10.4	-3.0	-1.0	-0.3
10	Other wholesalers(2)	+4.6	+2.5	+8.6	+4.2	-8.8	-1.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.8	+2.8	+3.9	+3.0	-0.4	+0.4
12	Québec	+0.7	+2.5	+5.7	--	--	+1.8
13	Ontario	+2.2	+3.3	+4.4	+0.2	-1.7	-1.8
14	Prairie provinces	+1.7	+1.3	+4.6	+2.9	-1.4	-1.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+2.5	+4.5	+2.7	+0.1	+0.1	-1.2

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987

January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May[r] Mai[r]	June[p] Juin[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage							
+10.0	**+10.2**	**+12.5**	**+12.7**	**+12.0**	**+12.2**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+5.9	+2.9	+2.4	+4.3	+1.6	+3.0	Produits alimentaires	2
+5.7	+0.2	+1.8	+7.8	+1.5	+3.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+8.9	+12.4	+16.4	+15.3	+19.1	+12.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+5.2	+9.4	+6.3	+5.9	+6.2	+2.8	Véhicules à moteur et accessoires	5
+7.8	+4.3	+2.1	+0.8	-0.8	-4.6	Machines et matériel agricoles	6
+7.6	+5.8	+10.0	+8.3	+10.6	+12.0	Autres machines et équipement(1)	7
+9.5	+12.7	+17.9	+15.6	+19.1	+20.6	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+27.3	+29.3	+34.2	+30.5	+32.0	+33.3	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+13.7	+13.8	+17.7	+24.5	+16.6	+20.6	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+12.9	+11.1	+13.7	+14.8	+13.5	+11.8	Provinces de l'Atlantique	11
+13.9	+15.7	+17.4	+19.2	+21.8	+20.7	Québec	12
+10.3	+9.9	+12.3	+12.1	+9.1	+9.7	Ontario	13
+7.5	+6.3	+8.7	+8.7	+7.6	+8.7	Provinces des Prairies	14
+4.2	+6.0	+8.9	+7.7	+9.9	+9.6	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May[r] Mai[r]	June[p] Juin[p]
1	**Total all trade groups**	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**1.32**
2	Food	.78	.76	.68	.71	.65	.63
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	1.03	.97	.86	.92	.89	.88
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.43	2.03	1.83	2.24	2.46	2.29
5	Motor vehicles and accessories	2.18	2.19	1.82	1.77	1.74	1.73
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.89	3.76	3.00	3.02	2.78	2.78
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.67	1.54	1.36	1.50	1.53	1.40
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.62	1.60	1.49	1.57	1.47	1.43
9	Lumber and building materials	2.02	2.00	1.83	1.69	1.42	1.34
10	Other wholesalers(2)	1.72	1.70	1.58	1.59	1.20	1.16
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.56	1.56	1.43	1.47	1.30	1.26
12	Québec	1.65	1.58	1.42	1.48	1.31	1.31
13	Ontario	1.64	1.61	1.41	1.45	1.38	1.28
14	Prairie provinces	2.10	1.98	1.80	1.88	1.75	1.64
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.42	1.37	1.24	1.28	1.17	1.12

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987

January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	Grands groupes de commerce - Régions	Nº
1.70	**1.65**	**1.52**	**1.44**	**1.39**	**1.34**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.74	.77	.70	.67	.68	.67	Produits alimentaires	2
1.06	1.00	.93	.93	.89	.87	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.19	1.71	1.69	2.00	2.33	2.28	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.34	2.05	1.81	1.64	1.78	1.70	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.62	4.23	3.92	2.65	2.70	2.77	Machines et matériel agricoles	6
1.77	1.80	1.59	1.65	1.67	1.54	Autres machines et équipement(1)	7
1.77	1.75	1.64	1.57	1.49	1.40	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.74	1.68	1.52	1.36	1.20	1.14	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.83	1.67	1.63	1.44	1.17	1.17	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.56	1.59	1.52	1.42	1.29	1.23	Provinces de l'Atlantique	11
1.62	1.56	1.41	1.36	1.23	1.28	Québec	12
1.66	1.57	1.45	1.38	1.41	1.33	Ontario	13
2.21	2.31	2.13	1.92	1.77	1.65	Provinces des Prairies	14
1.46	1.41	1.29	1.26	1.22	1.14	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM - Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 7

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

LIBRARY

WHOLESALE TRADE

JULY 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for July 1988 were 2.8% above those of July 1987. In the first seven months of 1988, cumulative sales were up 10.8% compared to the corresponding period in 1987.

In July 1988, six of the nine major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier. The three largest trade groups recorded increases over July 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+9.9%), wholesalers of food (+1.6%), and, other wholesalers (+12.2%).

Three major trade groups registered decreases of their sales compared to July 1987: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-17.4%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-13.5%) and, wholesalers of motor vehicles and accessories (-9.8%).

On a geographic basis, three regions posted increases while two registered decreases, between July 1987 and July 1988. Quebec had the strongest increase with +6.7% while the Prairie Provinces registered the largest decrease with -3.9%.

Inventories

Inventory levels in July 1988 were 11.4% higher than those reported in July 1987. The ratio of inventories to sales at the end of July 1988 stood at 1.54:1, up from 1.42:1 in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

JUILLET 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en juillet 1988 s'élèvent à 2.8% de plus que celles de juillet de l'année dernière. Au cours des sept premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 10.8% par rapport à la période correspondante en 1987.

En juillet 1988, six des neufs grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière. Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de juillet 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+9.9%), les grossistes en produits alimentaires (+1.6%), et les autres grossistes (+12.2%).

Trois grands groupes de commerce de gros ont enregistré des baisses en regard de juillet 1987: les grossistes en machines et matériel agricoles (-17.4%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-13.5%) et, les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-9.8%).

Sur une base régionale, on observe en juillet 1988, trois régions à la hausse et deux à la baisse par rapport à juillet 1987. Le Québec affichait la plus forte augmentation avec +6.7% tandis que les provinces des Prairies affichaient la baisse la plus marquée avec -3.9%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 11.4% entre juillet 1987 et juillet 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de juillet 1988 a augmenté à 1.54:1, comparativement à 1.42:1 un an auparavant.

October 1988

Octobre 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada
Statistics Canada should be credited when reproducing or quoting any part of this document

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada
Reproduction ou citation autorisée sous réserve d'indication de la source: Statistique Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May[r] Juin/mai[r]	July/June[p] Juillet/juin[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+6.3**	**+17.2**	**-2.8**	**+7.5**	**+3.1**	**-14.0**
2	Food	+2.6	+12.0	-2.3	+7.0	+3.9	-3.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-0.3	+10.2	+0.4	+0.8	+2.8	-19.3
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+22.1	+14.6	-18.2	-4.6	+7.0	+8.5
5	Motor vehicles and accessories	+7.9	+22.8	-0.1	+1.5	-4.1	-17.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	+3.7	+25.7	-0.4	+8.4	-0.8	-16.7
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+8.7	+17.3	-8.7	+0.1	+9.6	-11.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+3.2	+16.4	-3.4	+8.5	+2.0	-18.5
9	Lumber and building materials	+9.8	+20.9	+4.7	+17.9	+4.4	-16.7
10	Other wholesalers(2)	+3.7	+17.0	+3.1	+21.4	-1.2	-22.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	+2.6	+13.2	+0.4	+12.4	+1.5	-7.0
12	Québec	+7.3	+17.2	-3.9	+13.4	+0.7	-13.4
13	Ontario	+5.0	+19.4	-2.6	+3.3	+5.0	-15.7
14	Prairie provinces	+7.2	+15.4	-1.7	+6.2	+3.6	-15.5
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+8.3	+13.6	-3.6	+9.9	+2.2	-10.3

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to JulyP 1988/1987 Janvier à juilletP	Grands groupes de commerce - Régions	
February Février	March Mars	April Avril	May Mai	JuneR Juin R	JulyP JuilletP			No
per cent - pourcentage								
+11.9	**+17.0**	**+7.8**	**+12.3**	**+12.7**	**+2.8**	**+10.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+3.5	+5.4	-1.1	+5.2	+7.5	+1.6	+3.3	Produits alimentaires	2
+3.8	+8.5	+8.3	+2.1	+2.0	-13.5	+2.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-5.3	+6.1	+3.0	+12.9	+11.8	+6.1	+4.4	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+2.2	+8.4	-1.9	+8.3	+0.4	-9.8	+2.5	Véhicules à moteur et accessoires	5
+17.1	+31.5	-11.7	-3.5	-4.5	-17.4	-0.8	Machines et matériel agricoles	6
+24.0	+26.0	+19.5	+20.4	+22.4	+9.9	+19.5	Autres machines et équipement(1)	7
+23.0	+24.6	+15.2	+20.7	+16.2	+3.7	+17.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+8.5	+12.1	+4.7	+11.3	+12.0	+1.2	+8.4	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+12.2	+23.5	+12.5	+14.2	+18.2	+12.2	+16.1	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+13.3	+18.1	+11.5	+13.0	+7.2	-0.7	+10.3	Provinces de l'Atlantique	11
+14.2	+17.8	+9.2	+14.4	+16.6	+6.7	+13.0	Québec	12
+7.2	+15.3	+6.3	+11.4	+13.3	+2.7	+9.7	Ontario	13
+23.9	+25.0	+10.6	+8.9	+8.0	-3.9	+11.4	Provinces des Prairies	14
+9.5	+12.0	+5.8	+14.9	+11.0	+4.8	+9.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appare. s et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
P estimations préliminaires.
R estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May[r] Juin/mai[r]	July/June[p] Juillet/juin[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+2.8**	**+4.5**	**+0.7**	**-1.0**	**-1.0**	**-0.5**
2	Food	+0.7	-0.7	+2.7	-1.8	+1.2	-0.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-6.1	-2.2	+7.9	-3.0	+1.8	-10.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+2.2	+3.5	--	+4.5	+0.8	-0.4
5	Motor vehicles and accessories	+8.2	+1.9	-2.6	-0.4	-4.2	-0.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.3	+0.4	+0.1	-0.3	-1.3	-0.6
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+0.3	+3.5	+0.7	+2.7	+0.4	+1.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.8	+8.2	+2.2	+1.5	+1.3	+2.3
9	Lumber and building materials	+9.2	+10.4	-3.0	-1.0	-2.0	-2.3
10	Other wholesalers(2)	+2.5	+8.6	+4.2	-8.8	-2.4	-1.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	+2.8	+3.9	+3.0	-0.4	+0.2	-0.3
12	Québec	+2.5	+5.7	--	--	+1.5	-0.3
13	Ontario	+3.3	+4.4	+0.2	-1.7	-2.6	+0.9
14	Prairie provinces	+1.3	+4.6	+2.9	-1.4	-0.9	-2.6
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+4.5	+2.7	+0.1	+0.1	-1.2	-2.3

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987

February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June[r] Juin[r]	July[p] Juillet[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage							
+10.2	**+12.5**	**+12.7**	**+12.0**	**+11.9**	**+11.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+2.9	+2.4	+4.3	+1.6	+2.7	+1.0	Produits alimentaires	2
+0.2	+1.8	+7.8	+1.5	+3.0	-13.1	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+12.4	+16.4	+15.3	+19.1	+13.3	+13.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+9.4	+6.3	+5.9	+6.2	+2.7	+4.9	Véhicules à moteur et accessoires	5
+4.3	+2.1	+0.8	-0.8	-4.6	-3.0	Machines et matériel agricoles	6
+5.8	+10.0	+8.3	+10.6	+12.1	+13.1	Autres machines et équipement(1)	7
+12.7	+17.9	+15.6	+19.1	+21.4	+24.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+29.3	+34.2	+30.5	+32.0	+31.1	+27.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+13.8	+17.7	+24.5	+16.6	+19.2	+15.5	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+11.1	+13.7	+14.8	+13.5	+11.5	+12.1	Provinces de l'Atlantique	11
+15.7	+17.4	+19.2	+21.8	+20.3	+18.5	Québec	12
+9.9	+12.3	+12.1	+9.1	+8.8	+11.3	Ontario	13
+6.3	+8.7	+8.7	+7.6	+9.3	+6.2	Provinces des Prairies	14
+6.0	+8.9	+7.7	+9.9	+9.6	+5.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June[r] Juin[r]	July[p] Juillet[p]
1	**Total all trade groups**	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**1.54**
2	Food	.76	.68	.71	.65	.64	.66
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.97	.86	.92	.89	.88	.97
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.03	1.83	2.24	2.46	2.31	2.13
5	Motor vehicles and accessories	2.19	1.82	1.77	1.74	1.74	2.10
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.76	3.00	3.02	2.78	2.77	3.30
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.54	1.36	1.50	1.53	1.41	1.60
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.60	1.49	1.57	1.47	1.46	1.83
9	Lumber and building materials	2.00	1.83	1.69	1.42	1.34	1.57
10	Other wholesalers(2)	1.70	1.58	1.59	1.20	1.18	1.50
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.56	1.43	1.47	1.30	1.28	1.37
12	Québec	1.58	1.42	1.48	1.31	1.32	1.52
13	Ontario	1.61	41	1.45	1.38	1.28	1.53
14	Prairie provinces			1.88	1.75	1.67	1.93
15	British Columbia, Yuko Territories			1.28	1.17	1.13	1.23

(1) Includes: Electr); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm p d paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholes
p preliminary esti
r revised estimate

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987							
February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	Grands groupes de commerce - Régions	N°
1.65	**1.52**	**1.44**	**1.39**	**1.34**	**1.42**	**Total, tous les groupes de commerce**	**1**
.77	.70	.67	.68	.67	.66	Produits alimentaires	2
1.00	.93	.93	.89	.87	.97	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.71	1.69	2.00	2.33	2.28	1.99	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.05	1.81	1.64	1.78	1.70	1.81	Véhicules à moteur et accessoires	5
4.23	3.92	2.65	2.70	2.77	2.81	Machines et matériel agricoles	6
1.80	1.59	1.65	1.67	1.54	1.56	Autres machines et équipement(1)	7
1.75	1.64	1.57	1.49	1.40	1.52	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.68	1.52	1.36	1.20	1.14	1.24	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.67	1.63	1.44	1.17	1.17	1.46	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.59	1.52	1.42	1.29	1.23	1.22	Provinces de l'Atlantique	11
1.56	1.41	1.36	1.23	1.28	1.37	Québec	12
1.57	1.45	1.38	1.41	1.33	1.41	Ontario	13
2.31	2.13	1.92	1.77	1.65	1.75	Provinces des Prairies	14
1.41	1.29	1.26	1.22	1.14	1.22	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM - Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 8

Government Publications

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

LIBRARY NOV 15 1988 University of Toronto

WHOLESALE TRADE

AUGUST 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for August 1988 were 11.7% above those of August 1987. In the first eight months of 1988, cumulative sales were up 10.8% compared to the corresponding period in 1987.

In August 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier, except wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-19.3%). The three largest trade groups recorded increases over August 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+19.3%), wholesalers of food (+14.5%) and other wholesalers (+13.3%).

Wholesale trade increases between August 1987 and August 1988 were posted in all regions, ranging from 13.7% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories to 3.0% in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in August 1988 were 10.9% higher than those reported in August 1987. The ratio of inventories to sales at the end of August 1988 stood at 1.45:1, down slightly from 1.46:1 in the corresponding month of 1987.

COMMERCE DE GROS

AOÛT 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en août 1988 s'élèvent à 11.7% de plus que celles d'août de l'année dernière. Au cours des huit premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 10.8% par rapport à la période correspondante en 1987.

En août 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles (-19.3%). Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois d'août 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+19.3%), les grossistes en produits alimentaires (+14.5%), et les autres grossistes (+13.3%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en août 1987, s'échelonnant de 13.7% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest à 3.0% dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 10.9% entre août 1987 et août 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin d'août 1988 a diminué légèrement à 1.45:1, comparativement à 1.46:1 un an auparavant.

November 1988

Novembre 1988

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June[r] Juillet/juin[r]	August/July[p] Août/juillet[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+17.2**	**-2.8**	**+7.5**	**+3.1**	**-14.6**	**+6.9**
2	Food	+12.0	-2.3	+7.0	+3.9	-4.2	+4.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+10.2	+0.4	+0.8	+2.8	-18.7	+18.4
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+14.6	-18.2	-4.6	+7.0	+7.0	+18.6
5	Motor vehicles and accessories	+22.8	-0.1	+1.5	-4.1	-20.9	+10.5
6	Farm machinery, equipment and supplies	+25.7	-0.4	+8.4	-0.8	-16.2	+1.2
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+17.3	-8.7	+0.1	+9.6	-11.5	+5.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+16.4	-3.4	+8.5	+2.0	-18.8	+16.0
9	Lumber and building materials	+20.9	+4.7	+17.9	+4.4	-16.9	+6.8
10	Other wholesalers(2)	+17.0	+3.1	+21.4	-1.2	-22.8	+1.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	+13.2	+0.4	+12.4	+1.5	-6.5	+3.9
12	Québec	+17.2	-3.9	+13.4	+0.7	-14.0	+10.2
13	Ontario	+19.4	-2.6	+3.3	+5.0	-16.4	+7.4
14	Prairie provinces	+15.4	-1.7	+6.2	+3.6	-15.7	+3.0
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+13.6	-3.6	+9.9	+2.2	-11.0	+4.2

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to August[p] 1988/1987 Janvier à août[p]	Grands groupes de commerce - Régions	
March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July[r] Juillet[r]	August[p] Août[p]			No
per cent - pourcentage								
+17.0	**+7.8**	**+12.3**	**+12.7**	**+2.1**	**+11.7**	**+10.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+5.4	-1.1	+5.2	+7.5	+1.0	+14.5	+4.6	Produits alimentaires	2
+8.5	+8.3	+2.1	+2.0	-12.9	+4.7	+3.0	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+6.1	+3.0	+12.9	+11.8	+4.7	+14.4	+5.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+8.4	-1.9	+8.3	+0.4	-13.5	+1.5	+1.9	Véhicules à moteur et accessoires	5
+31.5	-11.7	-3.5	-4.5	-16.8	-19.3	-3.4	Machines et matériel agricoles	6
+26.0	+19.5	+20.4	+22.4	+9.7	+19.3	+19.5	Autres machines et équipement(1)	7
+24.6	+15.2	+20.7	+16.2	+3.3	+19.2	+17.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+12.1	+4.7	+11.3	+12.0	+0.9	+7.1	+8.2	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+23.5	+12.5	+14.2	+18.2	+12.2	+13.3	+15.8	Autres grossistes(2)	10
							Régions	
+18.1	+11.5	+13.0	+7.2	-0.1	+10.4	+10.4	Provinces de l'Atlantique	11
+17.8	+9.2	+14.4	+16.6	+5.9	+13.6	+13.0	Québec	12
+15.3	+6.3	+11.4	+13.3	+1.9	+13.3	+10.1	Ontario	13
+25.0	+10.6	+8.9	+8.0	-4.0	+3.0	+10.2	Provinces des Prairies	14
+12.0	+5.8	+14.9	+11.0	+3.9	+13.7	+9.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988					
		March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June[r] Juillet/juin[r]	August/July[p] Août/juillet[p]
		per cent - pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+4.5**	**+0.7**	**-1.0**	**-1.0**	**-0.7**	**-0.1**
2	Food	-0.7	+2.7	-1.8	+1.2	-0.2	-0.1
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-2.2	+7.9	-3.0	+1.8	-9.4	-3.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+3.5	--	+4.5	+0.8	-0.6	-2.8
5	Motor vehicles and accessories	+1.9	-2.6	-0.4	-4.2	-2.3	+0.2
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.4	+0.1	-0.3	-1.3	-2.2	-2.9
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+3.5	+0.7	+2.7	+0.4	+1.5	+1.0
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+8.2	+2.2	+1.5	+1.3	+2.9	-0.6
9	Lumber and building materials	+10.4	-3.0	-1.0	-2.0	-2.1	-2.9
10	Other wholesalers(2)	+8.6	+4.2	-8.8	-2.4	-2.2	+2.0
	Regions						
11	Atlantic provinces	+3.9	+3.0	-0.4	+0.2	-0.2	+0.2
12	Québec	+5.7	--	--	+1.5	-0.2	-0.2
13	Ontario	+4.4	+0.2	-1.7	-2.6	+0.8	+0.4
14	Prairie provinces	+4.6	+2.9	-1.4	-0.9	-2.6	-1.0
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+2.7	+0.1	+0.1	-1.2	-3.9	-0.7

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987

March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July[r] Juillet[r]	August[p] Août[p]	Grands groupes de commerce - Régions	No
per cent - pourcentage							
+12.5	**+12.7**	**+12.0**	**+11.9**	**+11.2**	**+10.9**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+2.4	+4.3	+1.6	+2.7	+1.4	+0.7	Produits alimentaires	2
+1.8	+7.8	+1.5	+3.0	-12.0	-11.9	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+16.4	+15.3	+19.1	+13.3	+12.9	+11.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+6.3	+5.9	+6.2	+2.7	+3.1	-0.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
+2.1	+0.8	-0.8	-4.6	-4.5	-4.6	Machines et matériel agricoles	6
+10.0	+8.3	+10.6	+12.1	+13.5	+13.5	Autres machines et équipement(1)	7
+17.9	+15.6	+19.1	+21.4	+25.5	+26.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+34.2	+30.5	+32.0	+31.1	+27.8	+26.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+17.7	+24.5	+16.6	+19.2	+15.2	+17.3	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+13.7	+14.8	+13.5	+11.5	+12.2	+11.9	Provinces de l'Atlantique	11
+17.4	+19.2	+21.8	+20.3	+18.6	+17.5	Québec	12
+12.3	+12.1	+9.1	+8.8	+11.2	+10.9	Ontario	13
+8.7	+8.7	+7.6	+9.3	+6.2	+6.4	Provinces des Prairies	14
+8.9	+7.7	+9.9	+9.6	+4.2	+3.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 March / Mars	April / Avril	May / Mai	June / Juin	July[r] / Juillet[r]	August[p] / Août[p]
1	**Total all trade groups**	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**1.45**
2	Food	.68	.71	.65	.64	.66	.63
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.86	.92	.89	.88	.98	.80
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.83	2.24	2.46	2.31	2.15	1.76
5	Motor vehicles and accessories	1.82	1.77	1.74	1.74	2.15	1.95
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.00	3.02	2.78	2.77	3.23	3.10
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	1.36	1.50	1.53	1.41	1.61	1.55
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.49	1.57	1.47	1.46	1.85	1.59
9	Lumber and building materials	1.83	1.69	1.42	1.34	1.57	1.43
10	Other wholesalers(2)	1.58	1.59	1.20	1.18	1.50	1.50
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.43	1.47	1.30	1.28	1.37	1.32
12	Québec	1.42	1.48	1.31	1.32	1.53	1.39
13	Ontario	1.41	1.45	1.38	1.28	1.54	1.44
14	Prairie provinces	1.80	1.88	1.75	1.67	1.93	1.86
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.24	1.28	1.17	1.13	1.22	1.16

(1) Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
(2) Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s.
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987							
March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	Grands groupes de commerce - Régions	Nº
1.52	**1.44**	**1.39**	**1.34**	**1.42**	**1.46**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.70	.67	.68	.67	.66	.72	Produits alimentaires	2
.93	.93	.89	.87	.97	.95	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.69	2.00	2.33	2.28	1.99	1.81	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.81	1.64	1.78	1.70	1.81	1.99	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.92	2.65	2.70	2.77	2.81	2.62	Machines et matériel agricoles	6
1.59	1.65	1.67	1.54	1.56	1.63	Autres machines et équipement(1)	7
1.64	1.57	1.49	1.40	1.52	1.49	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.52	1.36	1.20	1.14	1.24	1.21	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.63	1.44	1.17	1.17	1.46	1.45	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
1.52	1.42	1.29	1.23	1.22	1.30	Provinces de l'Atlantique	11
1.41	1.36	1.23	1.28	1.37	1.34	Québec	12
1.45	1.38	1.41	1.33	1.41	1.47	Ontario	13
2.13	1.92	1.77	1.65	1.75	1.80	Provinces des Prairies	14
1.29	1.26	1.22	1.14	1.22	1.27	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

(1) Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
(2) Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM - Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM - Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 9

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

WHOLESALE TRADE

SEPTEMBER 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for September 1988 were 5.0% above those of September 1987. In the first nine months of 1988, cumulative sales were up 10.1% compared to the corresponding period in 1987.

In September 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over a year earlier, except wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-27.5%) and wholesalers of motor vehicles and accessories (-2.2%). The three largest trade groups recorded increases over September 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+10.2%), other wholesalers (+7.6%) and wholesalers of food (+7.8%).

Wholesale trade increases between September 1987 and September 1988 were registered in four out of five regions. The province of Quebec was showing the highest increase at 10.2% while a decrease of 2.5% was recorded in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in September 1988 were 9.5% higher than those reported in September 1987. The ratio of inventories to sales at the end of September 1988 stood at 1.36:1, up from 1.30:1 in the corresponding month of 1987.

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

COMMERCE DE GROS

SEPTEMBRE 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en septembre 1988 s'élèvent à 5.0% de plus que celles de septembre de l'année dernière. Au cours des neuf premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 10.1% par rapport à la période correspondante en 1987.

En septembre 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement au même mois de l'année dernière, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles (-27.5%) et les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-2.2%). Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de septembre 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+10.2%), les autres grossistes (+7.6%) et les grossistes en produits alimentaires (+7.8%).

Toutes les régions sauf une ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en septembre 1987. La province de Québec affiche la plus forte augmentation à 10.2% tandis qu'une baisse de 2.5% était signalée dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 9.5% entre septembre 1987 et septembre 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de septembre 1988 a augmenté à 1.36:1, comparativement à 1.30:1 un an auparavant.

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada
Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July[r] Août/juillet[r]	Sept./August[p] Sept./août[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-2.8**	**+7.5**	**+3.1**	**-14.6**	**+8.0**	**+4.8**
2	Food	-2.3	+7.0	+3.9	-4.2	+3.8	+0.9
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+0.4	+0.8	+2.8	-18.7	+18.6	+4.8
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-18.2	-4.6	+7.0	+7.0	+17.4	+3.4
5	Motor vehicles and accessories	-0.1	+1.5	-4.1	-20.9	+12.8	+10.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	-0.4	+8.4	-0.8	-16.2	+2.6	-5.6
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-8.7	+0.1	+9.6	-11.5	+6.2	+9.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-3.4	+8.5	+2.0	-18.8	+15.1	+0.7
9	Lumber and building materials	+4.7	+17.9	+4.4	-16.9	+7.1	+3.9
10	Other wholesalers[2]	+3.1	+21.4	-1.2	-22.8	+6.8	+2.6
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.4	+12.4	+1.5	-6.5	+1.0	+1.5
12	Québec	-3.9	+13.4	+0.7	-14.0	+11.2	+4.6
13	Ontario	-2.6	+3.3	+5.0	-16.4	+9.2	+5.7
14	Prairie provinces	-1.7	+6.2	+3.6	-15.7	+4.3	+4.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-3.6	+9.9	+2.2	-11.0	+4.6	+3.7

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to September[p] 1988/1987 Janvier à septembre[p]	Grands groupes de commerce – Régions	
April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August[r] Août[r]	September[p] Septembre[p]			No
per cent – pourcentage								
+7.8	**+12.3**	**+12.7**	**+2.1**	**+12.9**	**+5.0**	**+10.1**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
-1.1	+5.2	+7.5	+1.0	+13.5	+7.8	+5.0	Produits alimentaires	2
+8.3	+2.1	+2.0	-12.9	+4.9	+1.8	+2.9	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+3.0	+12.9	+11.8	+4.7	+13.3	+3.9	+5.4	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-1.9	+8.3	+0.4	-13.5	+3.6	-2.2	+1.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-11.7	-3.5	-4.5	-16.8	-18.1	-27.5	-6.6	Machines et matériel agricoles	6
+19.5	+20.4	+22.4	+9.7	+20.5	+10.2	+18.2	Autres machines et équipement[1]	7
+15.2	+20.7	+16.2	+3.3	+18.2	+9.2	+16.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+4.7	+11.3	+12.0	+0.9	+7.3	+3.3	+7.6	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+12.5	+14.2	+18.2	+12.2	+18.8	+7.6	+14.8	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+11.5	+13.0	+7.2	-0.1	+7.3	+5.1	+9.7	Provinces de l'Atlantique	11
+9.2	+14.4	+16.6	+5.9	+14.6	+10.2	+12.6	Québec	12
+6.3	+11.4	+13.3	+1.9	+15.3	+6.0	+9.6	Ontario	13
+10.6	+8.9	+8.0	-4.0	+4.4	-2.5	+8.6	Provinces des Prairies	14
+5.8	+14.9	+11.0	+3.9	+14.2	+0.8	+8.6	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July[r] Août/juillet[r]	Sept./August[p] Sept./août[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.7**	**-1.0**	**-1.0**	**-0.7**	**+0.1**	**-0.8**
2	Food	+2.7	-1.8	+1.2	-0.2	+0.2	+1.2
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+7.9	-3.0	+1.8	-9.4	-4.4	+1.8
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	--	+4.5	+0.8	-0.6	-3.2	-1.3
5	Motor vehicles and accessories	-2.6	-0.4	-4.2	-2.3	-1.3	+2.2
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.1	-0.3	-1.3	-2.2	-2.9	-1.5
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.7	+2.7	+0.4	+1.5	+1.1	-2.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.2	+1.5	+1.3	+2.9	+0.7	-0.2
9	Lumber and building materials	-3.0	-1.0	-2.0	-2.1	-3.3	-2.8
10	Other wholesalers[2]	+4.2	-8.8	-2.4	-2.2	+4.1	-0.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	+3.0	-0.4	+0.2	-0.2	+0.6	+0.9
12	Québec	--	--	+1.5	-0.2	+1.8	-3.1
13	Ontario	+0.2	-1.7	-2.6	+0.8	-0.4	-0.1
14	Prairie provinces	+2.9	-1.4	-0.9	-2.6	-1.1	-0.3
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.1	+0.1	-1.2	-3.9	-0.4	+0.9

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						Grands groupes de commerce – Régions	
April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August[r] Août[r]	September[p] Septembre[p]		No
per cent – pourcentage							
+12.7	**+12.0**	**+11.9**	**+11.2**	**+11.1**	**+9.5**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.3	+1.6	+2.7	+1.4	+1.1	+2.6	Produits alimentaires	2
+7.8	+1.5	+3.0	-12.0	-13.0	-12.4	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+15.3	+19.1	+13.3	+12.9	+11.1	+12.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+5.9	+6.2	+2.7	+3.1	-1.9	-2.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
+0.8	-0.8	-4.6	-4.5	-4.6	-4.9	Machines et matériel agricoles	6
+8.3	+10.6	+12.1	+13.5	+13.7	+12.4	Autres machines et équipement[1]	7
+15.6	+19.1	+21.4	+25.5	+28.3	+25.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+30.5	+32.0	+31.1	+27.8	+26.4	+22.7	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+24.5	+16.6	+19.2	+15.2	+19.7	+15.5	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+14.8	+13.5	+11.5	+12.2	+12.3	+11.6	Provinces de l'Atlantique	11
+19.2	+21.8	+20.3	+18.6	+19.8	+14.1	Québec	12
+12.1	+9.1	+8.8	+11.2	+10.0	+9.6	Ontario	13
+8.7	+7.6	+9.3	+6.2	+6.2	+6.9	Provinces des Prairies	14
+7.7	+9.9	+9.6	+4.2	+4.2	+3.5	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 April / Avril	May / Mai	June / Juin	July / Juillet	August[r] / Août[r]	September[p] / Septembre[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**1.36**
2	Food	.71	.65	.64	.66	.64	.64
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.92	.89	.88	.98	.79	.77
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.24	2.46	2.31	2.15	1.77	1.69
5	Motor vehicles and accessories	1.77	1.74	1.74	2.15	1.88	1.75
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.02	2.78	2.77	3.23	3.06	3.19
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.50	1.53	1.41	1.61	1.54	1.38
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.57	1.47	1.46	1.85	1.62	1.61
9	Lumber and building materials	1.69	1.42	1.34	1.57	1.42	1.33
10	Other wholesalers[2]	1.59	1.20	1.18	1.50	1.46	1.41
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.47	1.30	1.28	1.37	1.36	1.35
12	Québec	1.48	1.31	1.32	1.53	1.40	1.30
13	Ontario	1.45	1.38	1.28	1.54	1.41	1.33
14	Prairie provinces	1.88	1.75	1.67	1.93	1.83	1.75
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.28	1.17	1.13	1.22	1.16	1.13

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987						Grands groupes de commerce – Régions	
April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre		
per cent – pourcentage							
1.44	**1.39**	**1.34**	**1.42**	**1.46**	**1.30**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.67	.68	.67	.66	.72	.67	Produits alimentaires	2
.93	.89	.87	.97	.95	.89	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.00	2.33	2.28	1.99	1.81	1.56	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.64	1.78	1.70	1.81	1.99	1.76	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.65	2.70	2.77	2.81	2.62	2.43	Machines et matériel agricoles	6
1.65	1.67	1.54	1.56	1.63	1.35	Autres machines et équipement[1]	7
1.57	1.49	1.40	1.52	1.49	1.40	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.36	1.20	1.14	1.24	1.21	1.12	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.44	1.17	1.17	1.46	1.45	1.32	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.42	1.29	1.23	1.22	1.30	1.28	Provinces de l'Atlantique	11
1.36	1.23	1.28	1.37	1.34	1.25	Québec	12
1.38	1.41	1.33	1.41	1.47	1.29	Ontario	13
1.92	1.77	1.65	1.75	1.80	1.59	Provinces des Prairies	14
1.26	1.22	1.14	1.22	1.27	1.10	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613)951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613)951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 10

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

WHOLESALE TRADE

OCTOBER 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for October 1988 were 0.9% above those of October 1987. In the first ten months of 1988, cumulative sales were up 9.2% compared to the corresponding period in 1987.

The three largest trade groups recorded increases over October 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+5.9%), wholesalers of food (+5.6%) and other wholesalers (+5.6%). In October 1988, four of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-26.1%), wholesalers of motor vehicles and accessories (-7.6%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-6.9%) and wholesalers of lumber and building materials (-5.0%).

Wholesale trade increases between October 1987 and October 1988 were registered in four out of five regions. The province of Quebec was showing the highest increase at 3.8% while a decrease of 9.7% was recorded in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in October 1988 were 9.6% higher than those reported in October 1987. The ratio of inventories to sales at the end of October 1988 stood at 1.42:1, up from 1.31:1 in the corresponding month of 1987.

January 1989

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

COMMERCE DE GROS

OCTOBRE 1988

LIBRARY

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en octobre 1988 s'élèvent à 0.9% de plus que celles d'octobre de l'année dernière. Au cours des dix premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 9.2% par rapport à la période correspondante en 1987.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois d'octobre 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+5.9%), les grossistes en produits alimentaires (+5.6%) et les autres grossistes (+5.6%). En octobre 1988, quatre des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-26.1%), les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-7.6%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-6.9%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-5.0%).

Toutes les régions sauf une ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en octobre 1987. La province de Québec affiche la plus forte augmentation à 3.8% tandis qu'une baisse de 9.7% était signalée dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 9.6% entre octobre 1987 et octobre 1988. Le rapport des stocks sur ventes a la fin d'octobre 1988 a augmenté à 1.42:1, comparativement à 1.31:1 un an auparavant.

Janvier 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August[r] Sept./août[r]	Oct./Sept[p] Oct./sept[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+7.5**	**+3.1**	**-14.6**	**+8.0**	**+5.2**	**-4.5**
2	Food	+7.0	+3.9	-4.2	+3.8	+1.6	-1.4
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+0.8	+2.8	-18.7	+18.6	+0.6	-1.6
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-4.6	+7.0	+7.0	+17.4	+8.8	-11.2
5	Motor vehicles and accessories	+1.5	-4.1	-20.9	+12.8	+8.4	-1.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	+8.4	-0.8	-16.2	+2.6	-5.3	+2.1
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.1	+9.6	**-11.5**	+6.2	+9.9	-6.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+8.5	+2.0	-18.8	+15.1	+0.7	-3.5
9	Lumber and building materials	+17.9	+4.4	-16.9	+7.1	+2.2	-7.4
10	Other wholesalers[2]	+21.4	-1.2	-22.8	+6.8	+5.0	-4.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	+12.4	+1.5	-6.5	+1.0	+1.5	-3.8
12	Québec	+13.4	+0.7	-14.0	+11.2	+4.9	-7.5
13	Ontario	+3.3	+5.0	-16.4	+9.2	+6.1	-4.1
14	Prairie provinces	+6.2	+3.6	-15.7	+4.3	+4.6	-2.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+9.9	+2.2	-11.0	+4.6	+4.5	-1.9

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to October[p] 1988/1987 Janvier à octobre[p]	Grands groupes de commerce – Régions	
May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September[r] Septembre[r]	October[p] Octobre[p]			No
per cent – pourcentage								
+12.3	**+12.7**	**+2.1**	**+12.9**	**+5.4**	**+0.9**	**+9.2**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+5.2	+7.5	+1.0	+13.5	+8.6	+5.6	+5.0	Produits alimentaires	2
+2.1	+2.0	-12.9	+4.9	-2.2	-6.9	+1.4	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+12.9	+11.8	+4.7	+13.3	+9.3	+2.7	+5.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+8.3	+0.4	-13.5	+3.6	-3.7	-7.6	+0.5	Véhicules à moteur et accessoires	5
-3.5	-4.5	-16.8	-18.1	-27.3	-26.1	-8.8	Machines et matériel agricoles	6
+20.4	+22.4	+9.7	+20.5	+10.9	+5.9	+17.0	Autres machines et équipement[1]	7
+20.7	+16.2	+3.3	+18.2	+9.2	+4.8	+15.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+11.3	+12.0	+0.9	+7.3	+1.6	-5.0	+6.0	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+14.2	+18.2	+12.2	+18.8	+10.1	+5.6	+14.6	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+13.0	+7.2	-0.1	+7.3	+5.1	+2.1	+8.6	Provinces de l'Atlantique	11
+14.4	+16.6	+5.9	+14.6	+10.5	+3.8	+11.8	Québec	12
+11.4	+13.3	+1.9	+15.3	+6.4	+2.6	+9.0	Ontario	13
+8.9	+8.0	-4.0	+4.4	-2.2	-9.7	+6.6	Provinces des Prairies	14
+14.9	+11.0	+3.9	+14.2	+1.6	+3.2	+8.2	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAE 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAE 602); Papier et articles en papier (CAE 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627); et Grossistes, n.c.a. (CAE 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988					
		May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August[r] Sept./août[r]	Oct./Sept.[p] Oct./sept.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.0**	**-1.0**	**-0.7**	**+0.1**	**-0.7**	**+0.5**
2	Food	-1.8	+1.2	-0.2	+0.2	+1.6	+6.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-3.0	+1.8	-9.4	-4.4	+1.6	+0.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+4.5	+0.8	-0.6	-3.2	-0.6	-1.5
5	Motor vehicles and accessories	-0.4	-4.2	-2.3	-1.3	+2.7	-0.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	-0.3	-1.3	-2.2	-2.9	-1.6	-0.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+2.7	+0.4	+1.5	+1.1	-2.4	-0.3
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.5	+1.3	+2.9	+0.7	-0.2	+0.4
9	Lumber and building materials	-1.0	-2.0	-2.1	-3.3	-3.1	-1.1
10	Other wholesalers[2]	-8.8	-2.4	-2.2	+4.1	-0.8	+2.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.4	+0.2	-0.2	+0.6	+1.3	+1.7
12	Québec	--	+1.5	-0.2	+1.8	-3.2	+2.1
13	Ontario	-1.7	-2.6	+0.8	-0.4	+0.1	+0.4
14	Prairie provinces	-1.4	-0.9	-2.6	-1.1	-0.4	-1.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.1	-1.2	-3.9	-0.4	+0.9	+0.2

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						Grands groupes de commerce – Régions	
May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September[r] Septembre[r]	October[p] Octobre[p]		No
per cent – pourcentage							
+12.0	**+11.9**	**+11.2**	**+11.1**	**+9.6**	**+9.6**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+1.6	+2.7	+1.4	+1.1	+3.1	+5.8	Produits alimentaires	2
+1.5	+3.0	-12.0	-13.0	-12.7	-13.1	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+19.1	+13.3	+12.9	+11.1	+13.6	+12.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+6.2	+2.7	+3.1	-1.9	-2.3	-2.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-0.8	-4.6	-4.5	-4.6	-5.0	-3.7	Machines et matériel agricoles	6
+10.6	+12.1	+13.5	+13.7	+12.2	+11.5	Autres machines et équipement[1]	7
+19.1	+21.4	+25.5	+28.3	+25.3	+25.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+32.0	+31.1	+27.8	+26.4	+22.3	+17.8	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+16.6	+19.2	+15.2	+19.7	+15.6	+17.7	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+13.5	+11.5	+12.2	+12.3	+12.1	+13.0	Provinces de l'Atlantique	11
+21.8	+20.3	+18.6	+19.8	+14.0	+14.9	Québec	12
+9.1	+8.8	+11.2	+10.0	+9.8	+9.9	Ontario	13
+7.6	+9.3	+6.2	+6.2	+6.9	+5.2	Provinces des Prairies	14
+9.9	+9.6	+4.2	+4.2	+3.6	+3.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAE 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAE 602); Papier et articles en papier (CAE 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627); et Grossistes, n.c.a. (CAE 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September[r] Septembre[r]	October[p] Octobre[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**1.42**
2	Food	.65	.64	.66	.64	.64	.69
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.89	.88	.98	.79	.80	.81
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.46	2.31	2.15	1.77	1.62	1.80
5	Motor vehicles and accessories	1.74	1.74	2.15	1.88	1.78	1.79
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.78	2.77	3.23	3.06	3.18	3.10
7	Other machinery, equipment and supplies	1.53	1.41	1.61	1.54	1.36	1.46
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.47	1.46	1.85	1.62	1.61	1.67
9	Lumber and building materials	1.42	1.34	1.57	1.42	1.35	1.44
10	Other wholesalers[2]	1.20	1.18	1.50	1.46	1.38	1.48
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.30	1.28	1.37	1.36	1.36	1.44
12	Québec	1.31	1.32	1.53	1.40	1.29	1.43
13	Ontario	1.38	1.28	1.54	1.41	1.33	1.39
14	Prairie provinces	1.75	1.67	1.93	1.83	1.74	1.77
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.17	1.13	1.22	1.16	1.12	1.14

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987						Grands groupes de commerce – Régions	
May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre		No
per cent – pourcentage							
1.39	**1.34**	**1.42**	**1.46**	**1.30**	**1.31**	**Total, tous les groupes de commerce**	**1**
.68	.67	.66	.72	.67	.69	Produits alimentaires	2
.89	.87	.97	.95	.89	.87	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.33	2.28	1.99	1.81	1.56	1.63	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.78	1.70	1.81	1.99	1.76	1.69	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.70	2.77	2.81	2.62	2.43	2.38	Machines et matériel agricoles	6
1.67	1.54	1.56	1.63	1.35	1.39	Autres machines et équipement[1]	7
1.49	1.40	1.52	1.49	1.40	1.40	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.20	1.14	1.24	1.21	1.12	1.16	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.17	1.17	1.46	1.45	1.32	1.33	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.29	1.23	1.22	1.30	1.28	1.30	Provinces de l'Atlantique	11
1.23	1.28	1.37	1.34	1.25	1.29	Québec	12
1.41	1.33	1.41	1.47	1.29	1.30	Ontario	13
1.77	1.65	1.75	1.80	1.59	1.52	Provinces des Prairies	14
1.22	1.14	1.22	1.27	1.10	1.14	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue **of Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des regions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-echantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces donnees ont toujours ete jugées comme étant representatives des changements reels.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expediées en consignation a la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtes ne sont pas comptées.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur **le Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées a la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Publishing Services Group, Permissions Officer, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au prealable d'une autorisation écrite des Services d'édition, Agent de droit d'auteur, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51. No. 11

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

WHOLESALE TRADE

November 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for November 1988 were 10.4% above those of November 1987. In the first eleven months of 1988, cumulative sales were up 9.4% compared to the corresponding period in 1987.

The three largest trade groups recorded increases over November 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+22.6%), other wholesalers (+15.8%) and wholesalers of food (+11.1%). In contrast during the same period three of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-27.3%), wholesalers of lumber and building materials (-3.8%) and wholesalers of motor vehicles and accessories (-0.4%).

Wholesale trade increases between November 1987 and November 1988 were posted in all regions, ranging from 19.0% in British Columbia, Yukon and Northwest Territories to 1.1% in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in November 1988 were 8.9% higher than those reported in November 1987. The ratio of inventories to sales at the end of November 1988 stood at 1.36:1, down slightly from 1.38:1 in the corresponding month of 1987.

February 1989

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

COMMERCE DE GROS

Novembre 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en novembre 1988 s'élèvent à 10.4% de plus que celles de novembre de l'année dernière. Au cours des onze premiers mois de 1988, les ventes cumulatives ont augmenté de 9.4% par rapport à la période correspondante en 1987.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de novembre 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+22.6%), les autres grossistes (+15.8%) et les grossistes en produits alimentaires (+11.1%). À l'opposé durant la même période, trois des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-27.3%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-3.8%) et les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-0.4%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en novembre 1987 s'échelonnant de 19.0% en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest à 1.1% dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 8.9% entre novembre 1987 et novembre 1988. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de novembre 1988 a diminué légèrement à 1.36:1, comparativement à 1.38:1 un an auparavant.

Février 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups - Regions	1988 June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept.[r] Oct./sept.[r]	Nov./Oct.[p] Nov./oct.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+3.1**	**-14.6**	**+8.0**	**+5.2**	**-4.1**	**+2.3**
2	Food	+3.9	-4.2	+3.8	+1.6	-2.8	+3.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+2.8	-18.7	+18.6	+0.6	-0.4	-2.6
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+7.0	+7.0	+17.4	+8.8	-8.9	-4.0
5	Motor vehicles and accessories	-4.1	-20.9	+12.8	+8.4	+3.9	-6.0
6	Farm machinery, equipment and supplies	-0.8	-16.2	+2.6	-5.3	+0.2	-20.5
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+9.6	-11.5	+6.2	+9.9	-6.6	+9.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.0	-18.8	+15.1	+0.7	-2.1	+5.9
9	Lumber and building materials	+4.4	-16.9	+7.1	+2.2	-8.7	-8.0
10	Other wholesalers[2]	-1.2	-22.8	+6.8	+5.0	-5.3	+6.7
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.5	-6.5	+1.0	+1.5	-1.3	+3.5
12	Québec	+0.7	-14.0	+11.2	+4.9	-8.9	+2.9
13	Ontario	+5.0	-16.4	+9.2	+6.1	-3.7	+2.9
14	Prairie provinces	+3.6	-15.7	+4.3	+4.6	-0.6	-1.7
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+2.2	-11.0	+4.6	+4.5	-0.6	+3.8

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to November[p]		
June	July	August	September	October[r]	November[p]	1988/1987	Grands groupes de commerce - Régions	
Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre[r]	Novembre[p]	Janvier à novembre[p]		No
per cent – pourcentage								
+12.7	**+2.1**	**+12.9**	**+5.4**	**+1.3**	**+10.4**	**+9.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+7.5	+1.0	+13.5	+8.6	+4.1	+11.1	+5.4	Produits alimentaires	2
+2.0	-12.9	+4.9	-2.2	-5.7	+1.7	+1.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+11.8	+4.7	+13.3	+9.3	+5.4	+14.2	+6.7	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+0.4	-13.5	+3.6	-3.7	-2.9	-0.4	+0.8	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.5	-16.8	-18.1	-27.3	-27.5	-27.3	-10.5	Machines et matériel agricoles	6
+22.4	+9.7	+20.5	+10.9	+6.2	+22.6	+17.6	Autres machines et équipement[1]	7
+16.2	+3.3	+18.2	+9.2	+6.3	+11.9	+14.9	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+12.0	+0.9	+7.3	+1.6	-6.3	-3.8	+4.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+18.2	+12.2	+18.8	+10.1	+5.0	+15.8	+14.7	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+7.2	-0.1	+7.3	+5.1	+4.7	+12.3	+9.2	Provinces de l'Atlantique	11
+16.6	+5.9	+14.6	+10.5	+2.2	+9.6	+11.4	Québec	12
+13.3	+1.9	+15.3	+6.4	+3.1	+11.8	+9.3	Ontario	13
+8.0	-4.0	+4.4	-2.2	-7.6	+1.1	+6.3	Provinces des Prairies	14
+11.0	+3.9	+14.2	+1.6	+4.6	+19.0	+9.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988					
		June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept.[r] Oct./sept.[r]	Nov./Oct.[p] Nov./oct.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.0**	**-0.7**	**+0.1**	**-0.7**	**-0.2**	**-0.9**
2	Food	+1.2	-0.2	+0.2	+1.6	+5.4	-5.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+1.8	9.4	-4.4	+1.6	+0.6	+2.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+0.8	0.6	3.2	-0.6	-2.4	-0.6
5	Motor vehicles and accessories	-4.2	-2.3	-1.3	+2.7	-0.4	+0.4
6	Farm machinery, equipment and supplies	-1.3	-2.2	-2.9	-1.6	-0.9	+0.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.4	+1.5	+1.1	-2.4	-0.1	-1.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.3	+2.9	+0.7	-0.2	-0.9	+0.3
9	Lumber and building materials	-2.0	-2.1	-3.3	-3.1	-1.6	-1.1
10	Other wholesalers[2]	-2.4	-2.2	+4.1	-0.8	-0.7	+0.4
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.2	-0.2	+0.6	+1.3	+2.1	-1.8
12	Québec	+1.5	-0.2	+1.8	-3.2	+1.7	-0.6
13	Ontario	-2.6	+0.8	-0.4	+0.1	-0.9	-1.3
14	Prairie provinces	-0.9	-2.6	-1.1	-0.4	-2.0	-0.8
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-1.2	-3.9	-0.4	+0.9	+0.3	-0.1

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						Grands groupes de commerce – Régions	
June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October[r] Octobre[r]	Novembre[p] Novembre[p]		No
per cent – pourcentage							
+11.9	**+11.2**	**+11.1**	**+9.6**	**+8.8**	**+8.9**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+2.7	+1.4	+1.1	+3.1	+4.5	+3.8	Produits alimentaires	2
+3.0	-12.0	-13.0	-12.7	-13.0	-9.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+13.3	+12.9	+11.1	+13.6	+11.7	+12.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+2.7	+3.1	-1.9	-2.3	-2.2	+0.2	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.6	-4.5	-4.6	-5.0	-4.2	-4.6	Machines et matériel agricoles	6
+12.1	+13.5	+13.7	+12.2	+11.8	+8.9	Autres machines et équipement[1]	7
+21.4	+25.5	+28.3	+25.3	+23.4	+24.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+31.1	+27.8	+26.4	+22.3	+17.4	+16.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+19.2	+15.2	+19.7	+15.6	+14.4	+16.6	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+11.5	+12.2	+12.3	+12.1	+13.5	+10.6	Provinces de l'Atlantique	11
+20.3	+18.6	+19.8	+14.0	+14.4	+13.5	Québec	12
+8.8	+11.2	+10.0	+9.8	+8.5	+8.2	Ontario	13
+9.3	+6.2	+6.2	+6.9	+4.5	+5.0	Provinces des Prairies	14
+9.6	+4.2	+4.2	+3.6	+3.9	+6.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants - Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October[r] Octobre[r]	November[p] Novembre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**1.36**
2	Food	.64	.66	.64	.64	.69	.63
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.88	.98	.79	.80	.80	.85
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.31	2.15	1.77	1.62	1.73	1.79
5	Motor vehicles and accessories	1.74	2.15	1.88	1.78	1.71	1.82
6	Farm machinery, equipment and supplies	2.77	3.23	3.06	3.18	3.14	3.96
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.41	1.61	1.54	1.36	1.46	1.31
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.46	1.85	1.62	1.61	1.63	1.54
9	Lumber and building materials	1.34	1.57	1.42	1.35	1.45	1.56
10	Other wholesalers[2]	1.18	1.50	1.46	1.38	1.45	1.36
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.28	1.37	1.36	1.36	1.41	1.34
12	Québec	1.32	1.53	1.40	1.29	1.44	1.39
13	Ontario	1.28	1.54	1.41	1.33	1.37	1.31
14	Prairie provinces	1.67	1.93	1.83	1.74	1.72	1.73
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.13	1.22	1.16	1.12	1.13	1.09

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987						Grands groupes de commerce – Régions	
June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre		Nº
1.34	**1.42**	**1.46**	**1.30**	**1.31**	**1.38**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.67	.66	.72	.67	.69	.67	Produits alimentaires	2
.87	.97	.95	.89	.87	.95	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.28	1.99	1.81	1.56	1.63	1.82	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.70	1.81	1.99	1.76	1.69	1.81	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.77	2.81	2.62	2.43	2.38	3.02	Machines et matériel agricoles	6
1.54	1.56	1.63	1.35	1.39	1.48	Autres machines et équipement[1]	7
1.40	1.52	1.49	1.40	1.40	1.39	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.14	1.24	1.21	1.12	1.16	1.28	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.17	1.46	1.45	1.32	1.33	1.35	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.23	1.22	1.30	1.28	1.30	1.36	Provinces de l'Atlantique	11
1.28	1.37	1.34	1.25	1.29	1.35	Québec	12
1.33	1.41	1.47	1.29	1.30	1.35	Ontario	13
1.65	1.75	1.80	1.59	1.52	1.67	Provinces des Prairies	14
1.14	1.22	1.27	1.10	1.14	1.21	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et rossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1985 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur **le Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1985, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'État, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 51, No. 12

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.50, $55.00 a year
Other Countries, $6.50, $65.00 a year

WHOLESALE TRADE

December 1988

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for December 1988 were 7.0% above those of December 1987. This year-over-year rise follows gains of 1.3% and 10.0% registered in October and November respectively.

The three largest trade groups recorded increases over December 1987: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+14.7%), other wholesalers (+11.5%) and wholesalers of food (+8.3%). In December 1988, three of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-31.7%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-8.4%) and wholesalers of lumber and building materials (-2.7%).

Wholesale trade increases between December 1988 and December 1987 were posted in all regions, ranging from 11.2% in the Atlantic provinces to 0.5% in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in December 1988 were 6.1% higher than those reported in December 1987. The ratio of inventories to sales at the end of December 1988 stood at 1.50:1, down slightly from 1.52:1 recorded in the corresponding month of 1987.

Annual 1988 (Preliminary estimates)

Preliminary estimates indicate that sales by wholesale merchants increased by 9.2% in 1988 compared to 13.9% recorded in 1987. In 1988, all major trade groups within wholesale trade registered increased sales over 1987, except wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-12.6%). The trade groups having the most significant impact on the 1988 overall sales increases were wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies which rose by 17.2%, other wholesalers (+14.6%) and wholesalers of food (+5.5%).

Wholesale trade increases in 1988 were posted in all regions, ranging from 11.3% in Quebec to 6.0% in the Prairie provinces.

In each of the 12 months of 1988, the inventory levels reported were higher than those for the corresponding months of 1987 ranging from increases of 12.7% in April to 6.1% in December. The ratio of inventories to sales for the year 1988 averaged 1.47:1, up slightly from 1.45:1 registered in 1987.

March 1989

Prix: Canada, $5.50, $55.00 par année
Autres pays, $6.50, $65.00 par année

LIBRARY

COMMERCE DE GROS

Décembre 1988

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en décembre 1988 s'élèvent à 7.0% de plus qu'en décembre 1987. Cette croissance d'une année à l'autre fait suite aux gains de 1.3% et 10.0% enregistrés respectivement en octobre et novembre.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de décembre 1987: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+14.7%), les autres grossistes (+11.5%) et les grossistes en produits alimentaires (+8.3%). En décembre 1988, trois des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-31.7%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-8.4%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-2.7%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en décembre 1987 s'échelonnant de 11.2% dans les provinces de l'Atlantique à 0.5% dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 6.1% entre décembre 1988 et décembre 1987. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de décembre 1988 a diminué légèrement à 1.50:1, comparativement à 1.52:1 un an auparavant.

Année 1988 (Estimations préliminaires)

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros ont progressé de 9.2% en 1988 comparativement à 13.9% en 1987. En 1988, tous les grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse comparativement à 1987, sauf les grossistes en machines et matériel agricoles (-12.6%). Ceux ayant eu l'impact le plus important sur l'ensemble de l'augmentation sont les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non-électriques qui ont augmenté de 17.2%, les autres grossistes (+14.6%) et les grossistes en produits alimentaires (+5.5%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à l'année précédente, s'échelonnant de 11.3% au Québec à 6.0% dans les provinces des Prairies.

Pour chaque mois de 1988, les niveaux des stocks enregistrés ont été supérieurs à ceux des mois correspondants de l'année précédente, s'échelonnant de 12.7% en avril à 6.1% en décembre. La moyenne du rapport stocks sur ventes s'établit à 1.47:1 pour 1988, quelque peu supérieure à la moyenne de 1.45:1 enregistrée en 1987.

Mars 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988					
		July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct.[r] Nov./oct.[r]	Dec./Nov.[p] Déc./nov.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	-14.6	+8.0	+5.2	-4.1	+1.9	-8.3
2	Food	-4.2	+3.8	+1.6	-2.8	+2.3	-1.7
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	18.7	+18.6	+0.6	-0.4	-2.4	-5.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+7.0	+17.4	+8.8	-8.9	-5.9	-23.0
5	Motor vehicles and accessories	-20.9	+12.8	+8.4	+3.9	-5.5	-15.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	-16.2	+2.6	-5.3	+0.2	-23.4	+12.8
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-11.5	+6.2	+9.9	-6.6	+7.6	-2.0
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	18.8	+15.1	+0.7	-2.1	+5.4	-21.4
9	Lumber and building materials	-16.9	+7.1	+2.2	-8.7	-8.2	-23.6
10	Other wholesalers[2]	-22.8	+6.8	+5.0	-5.3	+9.3	-7.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	-6.5	+1.0	+1.5	-1.3	+2.9	+0.7
12	Québec	-14.0	+11.2	+4.9	-8.9	+3.2	-12.8
13	Ontario	-16.4	+9.2	+6.1	-3.7	+1.7	-5.9
14	Prairie provinces	-15.7	+4.3	+4.6	-0.6	+0.3	-6.6
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-11.0	+4.6	+4.5	-0.6	+1.7	-11.4

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						January to December[p]		
July	August	September	October	November[r]	December[p]	1988/1987	Grands groupes de commerce – Régions	
Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre[r]	Décembre[p]	Janvier à décembre[p]		No
per cent – pourcentage								
+2.1	**+12.9**	**+5.4**	**+1.3**	**+10.0**	**+7.0**	**+9.2**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+1.0	+13.5	+8.6	+4.1	+9.5	+8.3	+5.5	Produits alimentaires	2
-12.9	+4.9	-2.2	-5.7	+1.9	-8.4	+0.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+4.7	+13.3	+9.3	+5.4	+11.9	+12.2	+6.9	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-13.5	+3.6	-3.7	-2.9	--	+4.0	+1.1	Véhicules à moteur et accessoires	5
-16.8	-18.1	-27.3	-27.5	-30.0	-31.7	-12.6	Machines et matériel agricoles	6
+9.7	+20.5	+10.9	+6.2	+20.8	+14.7	+17.2	Autres machines et équipement[1]	7
+3.3	+18.2	+9.2	+6.3	+11.5	+8.8	+14.4	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+0.9	+7.3	+1.6	-6.3	-4.0	-2.7	+4.4	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+12.2	+18.8	+10.1	+5.0	+18.7	+11.5	+14.6	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
-0.1	+7.3	+5.1	+4.7	+11.6	+11.2	+9.3	Provinces de l'Atlantique	11
+5.9	+14.6	+10.5	+2.2	+10.0	+9.9	+11.3	Québec	12
+1.9	+15.3	+6.4	+3.1	+10.5	+6.4	+9.0	Ontario	13
-4.0	+4.4	-2.2	-7.6	+3.1	+0.5	+6.0	Provinces des Prairies	14
+3.9	+14.2	+1.6	+4.6	+16.6	+10.6	+9.2	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct.[r] Nov./oct.[r]	Dec./Nov.[p] Déc./nov.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.7**	**+0.1**	**-0.7**	**-0.2**	**-1.0**	**+0.8**
2	Food	-0.2	+0.2	+1.6	+5.4	-5 7	-0.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-9.4	-4.4	+1.6	+0.6	+2.6	+1.4
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-0.6	-3.2	-0.6	-2.4	-2.4	+4.1
5	Motor vehicles and accessories	-2.3	-1.3	+2.7	-0.4	+0.1	+2.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	-2.2	-2.9	-1.6	-0.9	+2.3	- 4.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+1.5	+1.1	-2.4	-0.1	-1.9	+0.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.9	+0.7	-0.2	-0.9	+0.1	+1.5
9	Lumber and building materials	-2.1	-3.3	-3.1	-1.6	-4.7	+1.1
10	Other wholesalers[2]	-2.2	+4.1	-0.8	-0.7	+1.9	+1.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.2	+0.6	+1.3	+2.1	-1.8	+2.0
12	Québec	-0.2	+1.8	-3.2	+1.7	-0.9	+0.6
13	Ontario	+0.8	-0.4	+0.1	-0.9	-1.5	+2.0
14	Prairie provinces	-2.6	-1.1	-0.4	-2.0	-0.5	-1.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-3.9	-0.4	+0.9	+0.3	-0.2	+1.0

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1988/1987						Grands groupes de commerce - Régions	
July	August	September	October	Novembre[r]	Decembre[p]		
Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre[r]	Décembre[p]		No
per cent - pourcentage							
+11.2	**+11.1**	**+9.6**	**+8.8**	**+8.7**	**+6.1**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+1.4	+1.1	+3.1	+4.5	+3.9	+1.8	Produits alimentaires	2
-12.0	-13.0	-12.7	-13.0	-9.5	-13.0	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+12.9	+11.1	+13.6	+11.7	+10.5	+10.0	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+3.1	-1.9	-2.3	-2.2	-0.1	+1.5	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.5	-4.6	-5.0	-4.2	-2.7	-8.9	Machines et matériel agricoles	6
+13.5	+13.7	+12.2	+11.8	+8.8	+7.0	Autres machines et équipement[1]	7
+25.5	+28.3	+25.3	+23.4	+24.1	+22.9	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+27.8	+26.4	+22.3	+17.4	+12.7	+6.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+15.2	+19.7	+15.6	+14.4	+18.4	+12.1	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+12.2	+12.3	+12.1	+13.5	+10.6	+13.3	Provinces de l'Atlantique	11
+18.6	+19.8	+14.0	+14.4	+13.1	+10.4	Québec	12
+11.2	+10.0	+9.8	+8.5	+8.0	+5.9	Ontario	13
+6.2	+6.2	+6.9	+4.5	+5.4	-0.6	Provinces des Prairies	14
+4.2	+4.2	+3.6	+3.9	+6.7	+6.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627); et Grossistes, n.c.a. (CAE 629).*
p *estimations préliminaires*
r *estimations révisées*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1988

No.	Major trade groups – Regions	1988 July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November[r] Novembre[r]	December[p] Décembre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**1.37**	**1.50**
2	Food	.66	.64	.64	.69	.64	.65
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.98	.79	.80	.80	.85	.91
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.15	1.77	1.62	1.73	1.80	2.43
5	Motor vehicles and accessories	2.15	1.88	1.78	1.71	1.81	2.19
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.23	3.06	3.18	3.14	4.19	3.56
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.61	1.54	1.36	1.46	1.33	1.36
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.85	1.62	1.61	1.63	1.54	2.00
9	Lumber and building materials	1.57	1.42	1.35	1.45	1.51	1.99
10	Other wholesalers[2]	1.50	1.46	1.38	1.45	1.35	1.48
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.37	1.36	1.36	1.41	1.34	1.36
12	Québec	1.53	1.40	1.29	1.44	1.38	1.60
13	Ontario	1.54	1.41	1.33	1.37	1.32	1.44
14	Prairie provinces	1.93	1.83	1.74	1.72	1.71	1.79
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.22	1.16	1.12	1.13	1.11	1.27

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1988

1987						Grands groupes de commerce - Régions	
July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre		N°
1.42	**1.46**	**1.30**	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.66	.72	.67	.69	.67	.69	Produits alimentaires	2
.97	.95	.89	87	.95	.96	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.99	1.81	1.56	1.63	1.82	2.48	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.81	1.99	1.76	1.69	1.81	2.24	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.81	2.62	2.43	2.38	3.02	2.67	Machines et matériel agricoles	6
1.56	1.63	1.35	1.39	1.48	1.46	Autres machines et équipement[1]	7
1.52	1.49	1.40	1.40	1.39	1.77	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.24	1.21	1.12	1.16	1.28	1.83	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.46	1.45	1.32	1.33	1.35	1.47	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.22	1.30	1.28	1.30	1.36	1.34	Provinces de l'Atlantique	11
1.37	1.34	1.25	1.29	1.35	1.59	Québec	12
1.41	1.47	1.29	1.30	1.35	1.44	Ontario	13
1.75	1.80	1.59	1.52	1.67	1.81	Provinces des Prairies	14
1.22	1.27	1.10	1.14	1.21	1.32	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur **le Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'Etat, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 1

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

January 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for January 1989 were 6.7% above those of January 1988. This increase follows rises of 10.0% and 4.8% in November and December 1988 respectively compared to the corresponding months of 1987.

The three largest trade groups recorded increases over January 1988: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+14.9%), wholesalers of food (+11.9%) and other wholesalers (+10.3%). In January 1989, four of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of motor vehicles and accessories (-13.6%), wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-10.4%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-6.3%) and wholesalers of lumber and building materials (-3.9%).

Wholesale trade increases between January 1988 and January 1989 were posted in all regions. Increases were ranging from 13.0% in the Atlantic provinces to 2.2% in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in January 1989 were 3.8% higher than those reported in January 1988. The ratio of inventories to sales at the end of January 1989 stood at 1.64:1, down slightly from 1.68:1 recorded in the corresponding month of 1988.

April 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

LIBRARY 26 JUN 1989 University of Toronto

COMMERCE DE GROS

Janvier 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en janvier 1989 s'élèvent à 6.7% de plus que celles de janvier de l'année dernière. Cette augmentation fait suite à des hausses de 10.0% et 4.8% respectivement en novembre et décembre 1988 par rapport aux mois correspondants de 1987.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de janvier 1988: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+14.9%), les grossistes en produits alimentaires (+11.9%) et les autres grossistes (+10.3%). En janvier 1989, quatre des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-13.6%), les grossistes en machines et matériel agricoles (-10.4%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-6.3%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-3.9%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en janvier 1988. Les augmentations s'échelonnent de 13.0% dans les provinces de l'Atlantique à 2.2% dans les provinces des Prairies.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 3.8% entre janvier 1988 et janvier 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de janvier 1989 a diminué légèrement à 1.64:1, comparativement à 1.68:1 un an auparavant.

Avril 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants - Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. Nov./oct.	Dec./Nov. r Déc./nov. r	1989/1988 Jan./Dec. p Jan./déc. p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+8.0**	**+5.2**	**-4.1**	**+1.9**	**-10.2**	**-6.6**
2	Food	+3.8	+1.6	-2.8	+2.3	-1.0	-9.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+18.6	+0.6	-0.4	-2.4	-5.4	-8.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+17.4	+8.8	-8.9	-5.9	-24.1	+13.1
5	Motor vehicles and accessories	+12.8	+8.4	+3.9	-5.5	-22.5	-8.8
6	Farm machinery, equipment and supplies	+2.6	-5.3	+0.2	-23.4	-1.3	+4.1
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+6.2	+9.9	-6.6	+7.6	-3.6	-10.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+15.1	+0.7	-2.1	+5.4	-24.1	+17.1
9	Lumber and building materials	+7.1	+2.2	-8.7	-8.2	-22.9	-4.6
10	Other wholesalers[2]	+6.8	+5.0	-5.3	+9.3	-8.8	-10.0
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.0	+1.5	-1.3	+2.9	+2.1	-14.6
12	Québec	+11.2	+4.9	-8.9	+3.2	-13.6	-6.9
13	Ontario	+9.2	+6.1	-3.7	+1.7	-9.1	-5.5
14	Prairie provinces	+4.3	+4.6	-0.6	+0.3	-9.6	-7.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+4.6	+4.5	-0.6	+1.7	-11.3	-5.5

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r revised estimates.

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987				1989/1988			
August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December r Décembre r	Januaryp Janvierp	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+12.9	**+5.4**	**+1.3**	**+10.0**	**+4.8**	**+6.7**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+13.5	+8.6	+4.1	+9.5	+9.0	+11.9	Produits alimentaires	2
+4.9	-2.2	-5.7	+1.9	-8.2	-6.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+13.3	+9.3	+5.4	+11.9	+10.6	+17.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+3.6	-3.7	-2.9	--	-5.0	-13.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
18.1	-27.3	-27.5	-30.0	-40.3	-10.4	Machines et matériel agricoles	6
+20.5	+10.9	+6.2	+20.8	+12.9	+14.9	Autres machines et équipement(1)	7
+18.2	+9.2	+6.3	+11.5	+5.1	+10.8	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+7.3	+1.6	-6.3	-4.0	-1.9	-3.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+18.8	+10.1	+5.0	+18.7	+10.0	+10.3	Autres grossistes(2)	10
						Régions	
+7.3	+5.1	+4.7	+11.6	+12.7	+13.0	Provinces de l'Atlantique	11
+14.6	+10.5	+2.2	+10.0	+8.9	+4.8	Québec	12
+15.3	+6.4	+3.1	+10.5	+2.9	+8.0	Ontario	13
+4.4	-2.2	-7.6	+3.1	-2.7	+2.2	Provinces des Prairies	14
+14.2	+1.6	+4.6	+16.6	+10.7	+9.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
2 Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 August/July Août/juillet	1988 Sept./August Sept./août	1988 Oct./Sept. Oct./sept.	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov r Déc./nov r	1989/1988 Jan./Dec p Jan./déc p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.1**	**-0.7**	**-0.2**	**-1.0**	**+0.7**	**-0.4**
2	Food	+0.2	+1.6	+5.4	-5.7	-0.5	-0.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-4.4	+1.6	+0.6	+2.6	+4.2	-0.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-3.2	-0.6	-2.4	-2.4	+3.8	-3.9
5	Motor vehicles and accessories	-1.3	+2.7	-0.4	+0.1	+4.1	+0.2
6	Farm machinery, equipment and supplies	-2.9	-1.6	-0.9	+2.3	-5.1	+1.4
7	Other machinery, equipment and supplies(1)	+1.1	-2.4	-0.1	-1.9	-0.7	+0.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.7	-0.2	-0.9	+0.1	+1.5	-0.1
9	Lumber and building materials	-3.3	-3.1	-1.6	-4.7	+0.1	+0.4
10	Other wholesalers(2)	+4.1	-0.8	-0.7	+1.9	+1.4	-2.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.6	+1.3	+2.1	-1.8	+1.9	-1.4
12	Québec	+1.8	-3.2	+1.7	-0.9	+0.5	-0.2
13	Ontario	-0.4	+0.1	-0.9	-1.5	+1.6	-1.0
14	Prairie provinces	-1.1	-0.4	-2.0	-0.5	-1.4	+0.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.4	+0.9	+0.3	-0.2	+1.0	+0.1

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621), and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987					1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
August	September	October	November	December r	January p		
Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre r	Janvier p		No
per cent – pourcentage							
+11.1	**+9.6**	**+8.8**	**+8.7**	**+6.0**	**+3.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+1.1	+3.1	+4.5	+3.9	+1.9	+1.7	Produits alimentaires	2
13.0	-12.7	-13.0	-9.5	-10.6	-7.6	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+11.1	+13.6	+11.7	+10.5	+9.6	+1.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-1.9	-2.3	-2.2	-0.1	+2.9	+5.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.6	-5.0	-4.2	-2.7	-9.7	-9.6	Machines et matériel agricoles	6
+13.7	+12.2	+11.8	+8.8	+6.3	+5.6	Autres machines et équipement[1]	7
+28.3	+25.3	+23.4	+24.1	+22.9	+20.4	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+26.4	+22.3	+17.4	+12.7	+5.1	-1.8	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+19.7	+15.6	+14.4	+18.4	+12.1	+4.5	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+12.3	+12.1	+13.5	+10.6	+13.2	+12.6	Provinces de l'Atlantique	11
+19.8	+14.0	+14.4	+13.1	+10.3	+9.3	Québec	12
+10.0	+9.8	+8.5	+8.0	+5.5	+2.1	Ontario	13
+6.2	+6.9	+4.5	+5.4	--	-1.3	Provinces des Prairies	14
+4.2	+3.6	+3.9	+6.7	+6.3	+3.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 August / Août	September / Septembre	October / Octobre	November / Novembre	December r / Décembre r	1989 January p / Janvier p
1	**Total all trade groups**	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**1.37**	**1.53**	**1.64**
2	Food	.64	.64	.69	.64	.64	.71
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.79	.80	.80	.85	.93	1.01
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.77	1.62	1.73	1.80	2.46	2.09
5	Motor vehicles and accessories	1.88	1.78	1.71	1.81	2.43	2.67
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.06	3.18	3.14	4.19	4.03	3.93
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.54	1.36	1.46	1.33	1.37	1.53
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.62	1.61	1.63	1.54	2.07	1.76
9	Lumber and building materials	1.42	1.35	1.45	1.51	1.96	2.06
10	Other wholesalers[2]	1.46	1.38	1.45	1.35	1.50	1.63
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.36	1.36	1.41	1.34	1.34	1.55
12	Québec	1.40	1.29	1.44	1.38	1.61	1.73
13	Ontario	1.41	1.33	1.37	1.32	1.48	1.55
14	Prairie provinces	1.83	1.74	1.72	1.71	1.86	2.03
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.16	1.12	1.13	1.11	1.26	1.34

1 Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).
2 Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).
p preliminary estimates.
r revised estimates.

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1987					1988	Grands groupes de commerce - Régions	
August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier		No
1.46	**1.30**	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.72	.67	.69	.67	.69	.78	Produits alimentaires	2
.95	.89	.87	.95	.96	1.03	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.81	1.56	1.63	1.82	2.48	2.43	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.99	1.76	1.69	1.81	2.24	2.18	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.62	2.43	2.38	3.02	2.67	3.89	Machines et matériel agricoles	6
1.63	1.35	1.39	1.48	1.46	1.67	Autres machines et équipement[1]	7
1.49	1.40	1.40	1.39	1.77	1.62	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.21	1.12	1.16	1.28	1.83	2.02	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.45	1.32	1.33	1.35	1.47	1.72	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.30	1.28	1.30	1.36	1.34	1.56	Provinces de l'Atlantique	11
1.34	1.25	1.29	1.35	1.59	1.65	Québec	12
1.47	1.29	1.30	1.35	1.44	1.64	Ontario	13
1.80	1.59	1.52	1.67	1.81	2.10	Provinces des Prairies	14
1.27	1.10	1.14	1.21	1.32	1.42	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
2 Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'État, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 2

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

February 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for February 1989 were 4.6% above those of February 1988. In the first two months of 1989, cumulative sales were up 6.6% compared to the corresponding period in 1988.

The three largest trade groups recorded increases over February 1988: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+5.1%), other wholesalers (+11.4%) and wholesalers of food (+7.7%). In February 1989, four of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-32.2%), wholesalers of lumber and building materials (-16.1%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-5.0%) and wholesalers of motor vehicles and accessories (-1.7%).

Wholesale trade increases between February 1988 and February 1989 were registered in three out of five regions. The Atlantic provinces were showing the highest increase at 22.4% while decreases of 5.3% were recorded in the Prairie provinces and in British Columbia, Yukon and Northwest Territories.

Inventories

Inventory levels in February 1989 were 2.0% lower than those reported in February 1988. The ratio of inventories to sales at the end of February 1989 stood at 1.52:1, down from 1.63:1 recorded in the corresponding month of 1988.

May 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Février 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en février 1989 s'élèvent à 4.6% de plus que celles de février de l'année dernière. Au cours des deux premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 6.6% par rapport à la période correspondante en 1988.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de février 1988: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+5.1%), les autres grossistes (+11.4%) et les grossistes en produits alimentaires (+7.7%). En février 1989, quatre des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (- 32.2%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-16.1%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-5.0%) et les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-1.7%).

Trois des cinq régions du pays ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en Février 1988. Les provinces de l'Atlantique affichent la plus forte augmentation à 22.4% tandis que des baisses de 5.3% étaient signalées dans les provinces des Prairies ainsi qu'en Colombie-Britannique, au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest.

Stocks

Le niveau des stocks a diminué de 2.0% entre février 1988 et février 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de février 1989 a baissé à 1.52:1, comparativement à 1.63:1 un an auparavant.

Mai 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Sept./August Sept./août	1988 Oct./Sept. Oct./sept.	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec.[r] Jan./déc.[r]	1989 Feb./Jan.[p] Fév./jan.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+5.2**	**-4.1**	**+1.9**	**-10.2**	**-4.7**	**+2.1**
2	Food	+1.6	-2.8	+2.3	-1.0	-9.5	-1.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+0.6	-0.4	-2.4	-5.4	-10.0	+3.0
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+8.8	-8.9	-5.9	-24.1	+17.0	+41.2
5	Motor vehicles and accessories	+8.4	+3.9	-5.5	-22.5	-3.2	+15.8
6	Farm machinery, equipment and supplies	-5.3	+0.2	-23.4	-1.3	-8.9	-10.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+9.9	-6.6	+7.6	-3.6	-7.4	-3.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.7	-2.1	+5.4	-24.1	+17.9	+8.4
9	Lumber and building materials	+2.2	-8.7	-8.2	-22.9	-0.5	-8.0
10	Other wholesalers[2]	+5.0	-5.3	+9.3	-8.8	-8.1	+2.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.5	-1.3	+2.9	+2.1	-19.1	+17.4
12	Québec	+4.9	-8.9	+3.2	-13.6	-1.8	+4.4
13	Ontario	+6.1	-3.7	+1.7	-9.1	-4.5	+4.1
14	Prairie provinces	+4.6	-0.6	+0.3	-9.6	-7.6	-1.1
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+4.5	-0.6	+1.7	-11.3	-3.2	-8.9

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
– *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987				1989/1988			
September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January[r] Janvier[r]	February[p] Fevrier[p]	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+5.4	**+1.3**	**+10.0**	**+4.8**	**+8.8**	**+4.6**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+8.6	+4.1	+9.5	+9.0	+12.2	+7.7	Produits alimentaires	2
-2.2	-5.7	+1.9	-8.2	-8.1	-5.0	Produits du tabac, pharmaceutiques et en général	3
+9.3	+5.4	+11.9	+10.6	+21.7	+40.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises	4
-3.7	-2.9	--	-5.0	-8.4	-1.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
-27.3	-27.5	-30.0	-40.3	-21.6	-32.2	Machines et matériel agricoles	6
+10.9	+6.2	+20.8	+12.9	+18.3	+5.1	Autres machines et équipement[1]	7
+9.2	+6.3	+11.5	+5.1	+11.5	+17.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+1.6	-6.3	-4.0	-1.9	+0.2	-16.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+10.1	+5.0	+18.7	+10.0	+12.7	+11.4	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+5.1	+4.7	+11.6	+12.7	+7.0	+22.4	Provinces de l'Atlantique	11
+10.5	+2.2	+10.0	+8.9	+10.5	+7.6	Québec	12
+6.4	+3.1	+10.5	+2.9	+9.1	+8.2	Ontario	13
-2.2	-7.6	+3.1	-2.7	+2.6	-5.3	Provinces des Prairies	14
+1.6	+4.6	+16.6	+10.7	+12.5	-5.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Sept./August Sept./août	1988 Oct./Sept. Oct./sept.	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec.r Jan./déc.r	1989 Feb./Jan.p Fév./jan.p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.7**	**-0.2**	**-1.0**	**+0.7**	**-1.0**	**-2.5**
2	Food	+1.6	+5.4	-5.7	-0.5	-1.6	+2.0
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+1.6	+0.6	+2.6	+4.2	-0.3	-12.1
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-0.6	-2.4	-2.4	+3.8	-3.7	-2.2
5	Motor vehicles and accessories	+2.7	-0.4	+0.1	+4.1	-1.2	-0.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	-1.6	-0.9	+2.3	-5.1	+0.7	+0.5
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-2.4	-0.1	-1.9	-0.7	-0.1	-6.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-0.2	-0.9	+0.1	+1.5	-1.0	-7.8
9	Lumber and building materials	-3.1	-1.6	-4.7	+0.1	-0.1	-0.2
10	Other wholesalers[2]	-0.8	-0.7	+1.9	+1.4	-2.2	+2.4
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.3	+2.1	-1.8	+1.9	-8.3	+13.5
12	Québec	-3.2	+1.7	-0.9	+0.5	-0.4	-4.2
13	Ontario	+0.1	-0.9	-1.5	+1.6	-1.5	-0.8
14	Prairie provinces	-0.4	-2.0	-0.5	-1.4	+0.6	-5.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.9	+0.3	-0.2	+1.0	-0.4	-3.5

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
– *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987				1989/1988			
September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January r Janvier r	February p Février p	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+9.6	**+8.8**	**+8.7**	**+6.0**	**+3.3**	**-2.0**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+3.1	+4.5	+3.9	+1.9	+0.9	+2.2	Produits alimentaires	2
-12.7	-13.0	-9.5	-10.6	-7.7	-13.6	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+13.6	+11.7	+10.5	+9.6	+1.5	-2.9	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-2.3	-2.2	-0.1	+2.9	+4.2	-4.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
-5.0	-4.2	-2.7	-9.7	-10.2	-10.0	Machines et matériel agricoles	6
+12.2	+11.8	+8.8	+6.3	+5.1	-2.0	Autres machines et équipement[1]	7
+25.3	+23.4	+24.1	+22.9	+19.4	+8.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+22.3	+17.4	+12.7	+5.1	-2.3	-10.7	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+15.6	+14.4	+18.4	+12.1	+4.7	+4.7	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+12.1	+13.5	+10.6	+13.2	+4.6	+15.6	Provinces de l'Atlantique	11
+14.0	+14.4	+13.1	+10.3	+9.1	+2.0	Québec	12
+9.8	+8.5	+8.0	+5.5	+1.6	-2.5	Ontario	13
+6.9	+4.5	+5.4	--	-1.2	-8.1	Provinces des Prairies	14
+3.6	+3.9	+6.7	+6.3	+3.3	-4.6	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 September / Septembre	1988 October / Octobre	1988 November / Novembre	1988 December / Décembre	1989 January[r] / Janvier[r]	1989 February[p] / Février[p]
1	**Total all trade groups**	**1.35**	**1.41**	**1.37**	**1.53**	**1.60**	**1.52**
2	Food	.64	.69	.64	.64	.70	.73
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.80	.80	.85	.93	1.03	.88
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.62	1.73	1.80	2.46	2.02	1.40
5	Motor vehicles and accessories	1.78	1.71	1.81	2.43	2.48	2.12
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.18	3.14	4.19	4.03	4.46	4.99
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.36	1.46	1.33	1.37	1.48	1.43
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.61	1.63	1.54	2.07	1.74	1.48
9	Lumber and building materials	1.35	1.45	1.51	1.96	1.96	2.13
10	Other wholesalers[2]	1.38	1.45	1.35	1.50	1.60	1.60
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.36	1.41	1.34	1.34	1.52	1.47
12	Québec	1.29	1.44	1.38	1.61	1.63	1.50
13	Ontario	1.33	1.37	1.32	1.48	1.53	1.45
14	Prairie provinces	1.74	1.72	1.71	1.86	2.02	1.93
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.12	1.13	1.11	1.26	1.30	1.38

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1987				1988		Grands groupes de commerce – Régions	
September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février		No
1.30	**1.31**	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.67	.69	.67	.69	.78	.76	Produits alimentaires	2
.89	.87	.95	.96	1.03	.97	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.56	1.63	1.82	2.48	2.43	2.03	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.76	1.69	1.81	2.24	2.18	2.19	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.43	2.38	3.02	2.67	3.89	3.76	Machines et matériel agricoles	6
1.35	1.39	1.48	1.46	1.67	1.54	Autres machines et équipement[1]	7
1.40	1.40	1.39	1.77	1.62	1.60	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.12	1.16	1.28	1.83	2.02	2.00	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.32	1.33	1.35	1.47	1.72	1.70	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.28	1.30	1.36	1.34	1.56	1.56	Provinces de l'Atlantique	11
1.25	1.29	1.35	1.59	1.65	1.58	Québec	12
1.29	1.30	1.35	1.44	1.64	1.61	Ontario	13
1.59	1.52	1.67	1.81	2.10	1.98	Provinces des Prairies	14
1.10	1.14	1.21	1.32	1.42	1.37	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'État, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52. No. 3

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

March 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for March 1989 were $15.9 billion, a decrease of 1.3% from March 1988. In the first three months of 1989, cumulative sales were up 3.6% compared to the corresponding period in 1988.

In March 1989, four of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-39.2%), wholesalers of lumber and building materials (-12.9%), wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise (-4.9%) and wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-4.5%). The three largest trade groups recorded modest increases over March 1988: wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+0.8%), other wholesalers (+0.4%) and wholesalers of food (+3.9%).

Wholesale trade decreases between March 1988 and March 1989 were registered in three out of five regions. The province of Quebec posted the strongest decrease at 6.5% while an increase of 2.4% was recorded in Ontario.

Inventories

Inventory levels in March 1989 were 0.1% lower than those reported in March 1988. The ratio of inventories to sales at the end of March 1989 stood at 1.47:1, up from 1.45:1 recorded in the corresponding month of 1988.

June 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

LIBRARY

COMMERCE DE GROS

Mars 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en mars 1989 totalisaient $15.9 milliards, soit une diminution de 1.3% par rapport à mars de l'année dernière. Au cours des trois premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 3.6% par rapport à la période correspondante en 1988.

En mars 1989, quatre des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-39.2%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-12.9%), les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-4.9%) et les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-4.5%). Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des légères augmentations comparativement au mois de mars 1988: les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+0.8%), les autres grossistes (+0.4%) et les grossistes en produits alimentaires (+3.9%).

Trois des cinq régions du pays ont affiché des ventes inférieures à celles rapportées en mars 1988. La province de Québec affiche la plus forte diminution à 6.5% tandis que l'Ontario affichait une augmentation de 2.4%.

Stocks

Le niveau des stocks a diminué de 0.1% entre mars 1988 et mars 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de mars 1989 a augmenté à 1.47:1, comparativement à 1.45:1 un an auparavant.

Juin 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Oct./Sept. Oct./sept.	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. r Fév./jan. r	1989 March/Feb. p Mars/fév. p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-4.1**	**+1.9**	**-10.2**	**-4.7**	**-0.5**	**+13.4**
2	Food	-2.8	+2.3	-1.0	-9.5	-1.2	+7.7
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-0.4	-2.4	-5.4	-10.0	+3.1	+10.8
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-8.9	-5.9	-24.1	+17.0	+4.9	+4.3
5	Motor vehicles and accessories	+3.9	-5.5	-22.5	-3.2	+10.2	+35.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.2	-23.4	-1.3	-8.9	-9.6	+11.9
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-6.6	+7.6	-3.6	-7.4	-4.5	+13.7
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-2.1	+5.4	-24.1	+17.9	+5.3	+5.4
9	Lumber and building materials	-8.7	-8.2	-22.9	-0.5	-3.6	+19.9
10	Other wholesalers[2]	-5.3	+9.3	-8.8	-8.1	-0.8	+9.0
	Regions						
11	Atlantic provinces	-1.3	+2.9	+2.1	-19.1	-4.1	+8.8
12	Québec	-8.9	+3.2	-13.6	-1.8	-1.1	+7.6
13	Ontario	-3.7	+1.7	-9.1	-4.5	+2.2	+15.1
14	Prairie provinces	-0.6	+0.3	-9.6	-7.6	+1.6	+13.6
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.6	+1.7	-11.3	-3.2	-8.4	+20.5

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611) Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers, n.e.s (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987			1989/1988			Grands groupes de commerce – Régions	
October	November	December	January	February[r]	March[p]		
Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février[r]	Mars[p]		No
per cent – pourcentage							
+1.3	**+10.0**	**+4.8**	**+8.8**	**+1.9**	**-1.3**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.1	+9.5	+9.0	+12.2	+8.0	+3.9	Produits alimentaires	2
-5.7	+1.9	-8.2	-8.1	-5.0	-4.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+5.4	+11.9	+10.6	+21.7	+4.5	-4.9	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-2.9	--	-5.0	-8.4	-6.4	+3.0	Véhicules à moteur et accessoires	5
-27.5	-30.0	-40.3	-21.6	-31.7	-39.2	Machines et matériel agricoles	6
+6.2	+20.8	+12.9	+18.3	+4.0	+0.8	Autres machines et équipement[1]	7
+6.3	+11.5	+5.1	+11.5	+13.8	+3.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-6.3	-4.0	-1.9	+0.2	-12.1	-12.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+5.0	+18.7	+10.0	+12.7	+7.7	+0.4	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+4.7	+11.6	+12.7	+7.0	--	-3.8	Provinces de l'Atlantique	11
+2.2	+10.0	+8.9	+10.5	+1.8	-6.5	Québec	12
+3.1	+10.5	+2.9	+9.1	+6.2	+2.4	Ontario	13
-7.6	+3.1	-2.7	+2.6	-2.8	-4.2	Provinces des Prairies	14
+4.6	+16.6	+10.7	+12.5	-4.9	+0.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAE 629).*
– *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Oct./Sept. Oct./sept.	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan.[r] Fév./jan.[r]	1989 March/Feb.[p] Mars/fév.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.2**	**-1.0**	**+0.7**	**-1.0**	**+1.8**	**+2.1**
2	Food	+5.4	-5.7	-0.5	-1.6	+4.2	+0.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+0.6	+2.6	+4.2	-0.3	-9.3	+3.9
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-2.4	-2.4	+3.8	-3.7	-2.2	+1.0
5	Motor vehicles and accessories	-0.4	+0.1	+4.1	-1.2	+7.2	+4.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	-0.9	+2.3	-5.1	+0.7	+0.8	-0.2
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-0.1	-1.9	-0.7	-0.1	+0.7	+0.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-0.9	+0.1	+1.5	-1.0	+0.8	+1.6
9	Lumber and building materials	-1.6	-4.7	+0.1	-0.1	+1.0	+3.5
10	Other wholesalers[2]	-0.7	+1.9	+1.4	-2.2	+1.8	+4.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	+2.1	-1.8	+1.9	-8.3	+1.0	+3.3
12	Québec	+1.7	-0.9	+0.5	-0.4	+0.7	+4.0
13	Ontario	-0.9	-1.5	+1.6	-1.5	+2.7	+1.6
14	Prairie provinces	-2.0	-0.5	-1.4	+0.6	+1.9	+2.0
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.3	-0.2	+1.0	-0.4	+1.8	-0.5

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611) Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987			1989/1988			Grands groupes de commerce – Régions	
October	November	December	January	February[r]	March[p]		
Octobre	Novembre	Décembre	Janvier	Février[r]	Mars[p]		Nº
per cent – pourcentage							
+8.8	**+8.7**	**+6.0**	**+3.3**	**+2.3**	**-0.1**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.5	+3.9	+1.9	+0.9	+4.4	+5.8	Produits alimentaires	2
-13.0	-9.5	-10.6	-7.7	-10.9	-5.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+11.7	+10.5	+9.6	+1.5	-2.9	-5.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-2.2	-0.1	+2.9	+4.2	+3.2	+5.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-4.2	-2.7	-9.7	-10.2	-9.7	-10.2	Machines et matériel agricoles	6
+11.8	+8.8	+6.3	+5.1	+5.6	+2.4	Autres machines et équipement[1]	7
+23.4	+24.1	+22.9	+19.4	+18.2	+11.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+17.4	+12.7	+5.1	-2.3	-9.6	-15.3	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+14.4	+18.4	+12.1	+4.7	+4.0	-0.2	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+13.5	+10.6	+13.2	+4.6	+2.8	+2.2	Provinces de l'Atlantique	11
+14.4	+13.1	+10.3	+9.1	+7.2	+5.5	Québec	12
+8.5	+8.0	+5.5	+1.6	+1.0	-1.7	Ontario	13
+4.5	+5.4	--	-1.2	-0.5	-2.9	Provinces des Prairies	14
+3.9	+6.7	+6.3	+3.3	+0.7	-2.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 October Octobre	1988 November Novembre	1988 December Décembre	1989 January Janvier	1989 February[r] Février[r]	1989 March[p] Mars[p]
1	**Total all trade groups**	**1.41**	**1.37**	**1.53**	**1.60**	**1.63**	**1.47**
2	Food	.69	.64	.64	.70	.74	.69
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.80	.85	.93	1.03	.91	.85
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.73	1.80	2.46	2.02	1.89	1.83
5	Motor vehicles and accessories	1.71	1.81	2.43	2.48	2.42	1.86
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.14	4.19	4.03	4.46	4.97	4.43
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.46	1.33	1.37	1.48	1.56	1.38
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.63	1.54	2.07	1.74	1.66	1.60
9	Lumber and building materials	1.45	1.51	1.96	1.96	2.06	1.78
10	Other wholesalers[2]	1.45	1.35	1.50	1.60	1.64	1.57
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.41	1.34	1.34	1.52	1.60	1.52
12	Québec	1.44	1.38	1.61	1.63	1.66	1.61
13	Ontario	1.37	1.32	1.48	1.53	1.53	1.35
14	Prairie provinces	1.72	1.71	1.86	2.02	2.03	1.82
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.13	1.11	1.26	1.30	1.45	1.20

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1987			1988			Grands groupes de commerce – Régions	
October Octobre	November Novembre	December Décembre	January Janvier	February Février	March Mars		No
1.31	**1.38**	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.69	.67	.69	.78	.76	.68	Produits alimentaires	2
.87	.95	.96	1.03	.97	.86	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.63	1.82	2.48	2.43	2.03	1.83	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.69	1.81	2.24	2.18	2.19	1.82	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.38	3.02	2.67	3.89	3.76	3.00	Machines et matériel agricoles	6
1.39	1.48	1.46	1.67	1.54	1.36	Autres machines et équipement[1]	7
1.40	1.39	1.77	1.62	1.60	1.49	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.16	1.28	1.83	2.02	2.00	1.83	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.33	1.35	1.47	1.72	1.70	1.58	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.30	1.36	1.34	1.56	1.56	1.43	Provinces de l'Atlantique	11
1.29	1.35	1.59	1.65	1.58	1.42	Québec	12
1.30	1.35	1.44	1.64	1.61	1.41	Ontario	13
1.52	1.67	1.81	2.10	1.98	1.80	Provinces des Prairies	14
1.14	1.21	1.32	1.42	1.37	1.24	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627){SMC} et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'Etat, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au prealable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

CATALOGUE 63-008 MONTHLY - MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 4

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

April 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for April 1989 were $16.0 billion, an increase of 2.1% from April 1988. In the first four months of 1989, cumulative sales were up 2.9% compared to the corresponding period in 1988.

Two of the three largest trade groups recorded increases in sales from April 1988 to April 1989. Wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies and wholesalers of food registered increases of 7.0% and 8.1% respectively while sales of other wholesalers declined 2.1%. Four of the other trade groups also registered decreases over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-29.3%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-12.3%), wholesalers of lumber and building materials (-4.9%) and wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise (-0.1%).

Wholesale trade increases between April 1988 and April 1989 were registered in three out of five regions. British Columbia, Yukon and Northwest Territories posted the highest increase at 6.3% while a decrease of 6.3% was recorded in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in April 1989 were 0.3% lower than those reported in April 1988. The ratio of inventories to sales at the end of April 1989 stood at 1.47:1, down from 1.50:1 recorded in the corresponding month of 1988.

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Avril 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en avril 1989 totalisaient $16.0 milliards, soit une augmentation de 2.1% par rapport à avril de l'année dernière. Au cours des quatre premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 2.9% par rapport à la période correspondante en 1988.

En avril 1989, deux des trois plus grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse de leurs ventes par rapport au même mois de l'année dernière. Les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques et les grossistes en produits alimentaires ont augmenté respectivement de 7.0% et 8.1% tandis que les ventes des autres grossistes diminuaient de 2.1%. Quatre des autres neuf grands de commerce de gros ont signalé également des baisses comparativement au mois d'avril 1988: les grossistes en machines et matériel agricoles (-29.3%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-12.3%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-4.9%) et les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-0.1%).

Trois des cinq régions du pays ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en avril 1988. La Colombie-Britannique, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest affichent la plus forte augmentation à 6.3% tandis que les provinces des Prairies affichaient une diminution de 6.3%.

Stocks

Le niveau des stocks a diminué de 0.3% entre avril 1988 et avril 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin d'avril 1989 a diminué à 1.47:1, comparativement à 1.50:1 un an auparavant.

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. Fév./jan.	1989 March/Feb.r Mars/févr	1989 April/Marchp Avril/marsp
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+1.9**	**-10.2**	**-4.7**	**-0.5**	**+14.9**	**-0.8**
2	Food	+2.3	-1.0	-9.5	-1.2	+10.7	-1.0
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-2.4	-5.4	-10.0	+3.1	+7.4	-4.9
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-5.9	-24.1	+17.0	+4.9	+7.2	-16.4
5	Motor vehicles and accessories	-5.5	-22.5	-3.2	+10.2	+33.9	-0.5
6	Farm machinery, equipment and supplies	-23.4	-1.3	-8.9	-9.6	+8.5	+19.4
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+7.6	-3.6	-7.4	-4.5	+13.7	-3.0
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+5.4	-24.1	+17.9	+5.3	+7.4	+4.7
9	Lumber and building materials	-8.2	-22.9	-0.5	-3.6	+22.6	+11.7
10	Other wholesalers[2]	+9.3	-8.8	-8.1	-0.8	+13.7	-3.6
	Regions						
11	Atlantic provinces	+2.9	+2.1	-19.1	-4.1	+7.9	+0.9
12	Québec	+3.2	-13.6	-1.8	-1.1	+11.6	-0.4
13	Ontario	+1.7	-9.1	-4.5	+2.2	+16.2	-0.7
14	Prairie provinces	+0.3	-9.6	-7.6	+1.6	+13.0	-3.3
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+1.7	-11.3	-3.2	-8.4	+21.3	+0.8

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611) Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
– *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros - Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987		1989/1988					Grands groupes de commerce – Régions	
November	December	January	February	March[r]	April[p]	January to April[p]		
Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars[r]	Avril[p]	1989/1988 Janvier à avril[p]		Nº
per cent – pourcentage								
+10.0	**+4.8**	**+8.8**	**+1.9**	**-0.1**	**+2.1**	**+2.9**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+9.5	+9.0	+12.2	+8.0	+6.7	+8.1	+8.7	Produits alimentaires	2
+1.9	-8.2	-8.1	-5.0	-7.4	-12.3	-8.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+11.9	+10.6	+21.7	+4.5	-2.3	-0.1	+5.0	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
--	-5.0	-8.4	-6.4	+2.1	+1.7	-2.2	Véhicules à moteur et accessoires	5
-30.0	-40.3	-21.6	-31.7	-41.0	-29.3	-31.5	Machines et matériel agricoles	6
+20.8	+12.9	+18.3	+4.0	+0.8	+7.0	+7.1	Autres machines et équipement[1]	7
+11.5	+5.1	+11.5	+13.8	+5.0	+13.8	+10.9	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-4.0	-1.9	+0.2	-12.1	-10.8	-4.9	-7.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+18.7	+10.0	+12.7	+7.7	+4.7	-2.1	+5.3	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+11.6	+12.7	+7.0	--	-4.7	-4.2	-0.7	Provinces de l'Atlantique	11
+10.0	+8.9	+10.5	+1.8	-3.1	+0.4	+2.0	Québec	12
+10.5	+2.9	+9.1	+6.2	+3.3	+5.4	+5.8	Ontario	13
+3.1	-2.7	+2.6	-2.8	-4.7	-6.3	-3.1	Provinces des Prairies	14
+16.6	+10.7	+12.5	-4.9	+1.6	+6.3	+3.7	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 Nov./Oct. Nov./oct.	1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. Fév./jan.	1989 Mar./Feb.r Mars/fév.r	1989 April/Marchp Avril/marsp
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.0**	**+0.7**	**-1.0**	**+1.8**	**+2.5**	**+0.2**
2	Food	-5.7	-0.5	-1.6	+4.2	+0.1	+5.9
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+2.6	+4.2	-0.3	-9.3	+0.1	-0.9
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-2.4	+3.8	-3.7	-2.2	-0.1	+2.3
5	Motor vehicles and accessories	+0.1	+4.1	-1.2	+7.2	+5.1	-4.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	+2.3	-5.1	+0.7	+0.8	-1.5	+14.0
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-1.9	-0.7	-0.1	+0.7	--	+0.8
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.1	+1.5	-1.0	+0.8	+1.7	+1.5
9	Lumber and building materials	-4.7	+0.1	-0.1	+1.0	+3.6	+0.1
10	Other wholesalers[2]	+1.9	+1.4	-2.2	+1.8	+7.2	-3.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	-1.8	+1.9	-8.3	+1.0	+3.8	+0.1
12	Québec	-0.9	+0.5	-0.4	+0.7	+3.5	-1.4
13	Ontario	-1.5	+1.6	-1.5	+2.7	+3.1	+0.7
14	Prairie provinces	-0.5	-1.4	+0.6	+1.9	+1.1	+2.5
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.2	+1.0	-0.4	+1.8	-0.3	-1.0

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611) Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
– *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987		1989/1988					
November	December	January	February	March[r]	April[p]	Grands groupes de commerce – Régions	
Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars [r]	Avril[p]		Nº
per cent – pourcentage							
+8.7	**+6.0**	**+3.3**	**+2.3**	**+0.2**	**-0.3**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+3.9	+1.9	+0.9	+4.4	+5.3	+8.6	Produits alimentaires	2
9.5	-10.6	-7.7	-10.9	-8.7	-16.2	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+10.5	+9.6	+1.5	-2.9	-6.3	-4.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
0.1	+2.9	+4.2	+3.2	+6.5	+3.9	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.7	-9.7	-10.2	-9.7	-11.4	+0.9	Machines et matériel agricoles	6
+8.8	+6.3	+5.1	+5.6	+1.9	+2.0	Autres machines et équipement[1]	7
+24.1	+22.9	+19.4	+18.2	+11.1	+10.4	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+12.7	+5.1	-2.3	-9.6	-15.2	-12.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+18.4	+12.1	+4.7	+4.0	+2.7	-5.2	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+10.6	+13.2	+4.6	+2.8	+2.7	-0.2	Provinces de l'Atlantique	11
+13.1	+10.3	+9.1	+7.2	+5.0	+3.5	Québec	12
+8.0	+5.5	+1.6	+1.0	-0.3	+0.2	Ontario	13
+5.4	--	-1.2	-0.5	-3.8	-4.2	Provinces des Prairies	14
+6.7	+6.3	+3.3	+0.7	-2.3	-3.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
2 Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
-- nombres infimes.
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1988 November Novembre	1988 December Décembre	1989 January Janvier	1989 February Février	1989 March[r] Mars[r]	1989 April[p] Avril[p]
1	**Total all trade groups**	**1.37**	**1.53**	**1.60**	**1.63**	**1.46**	**1.47**
2	Food	.64	.64	.70	.74	.67	.71
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.85	.93	1.03	.91	.85	.88
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.80	2.46	2.02	1.89	1.76	2.15
5	Motor vehicles and accessories	1.81	2.43	2.48	2.42	1.90	1.81
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.19	4.03	4.46	4.97	4.51	4.31
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.33	1.37	1.48	1.56	1.37	1.43
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.54	2.07	1.74	1.66	1.57	1.53
9	Lumber and building materials	1.51	1.96	1.96	2.06	1.74	1.56
10	Other wholesalers[2]	1.35	1.50	1.60	1.64	1.55	1.54
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.34	1.34	1.52	1.60	1.54	1.53
12	Québec	1.38	1.61	1.63	1.66	1.54	1.53
13	Ontario	1.32	1.48	1.53	1.53	1.36	1.38
14	Prairie provinces	1.71	1.86	2.02	2.03	1.82	1.93
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.11	1.26	1.30	1.45	1.19	1.17

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621) and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602) Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627) and Wholesalers. n.e s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros - Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1987		1988					
November	December	January	February	March	April	Grands groupes de commerce – Régions	
Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril		No
1.38	**1.52**	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.67	.69	.78	.76	.68	.71	Produits alimentaires	2
.95	.96	1.03	.97	.86	.92	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.82	2.48	2.43	2.03	1.83	2.24	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.81	2.24	2.18	2.19	1.82	1.77	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.02	2.67	3.89	3.76	3.00	3.02	Machines et matériel agricoles	6
1.48	1.46	1.67	1.54	1.36	1.50	Autres machines et équipement[1]	7
1.39	1.77	1.62	1.60	1.49	1.57	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.28	1.83	2.02	2.00	1.83	1.69	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.35	1.47	1.72	1.70	1.58	1.59	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.36	1.34	1.56	1.56	1.43	1.47	Provinces de l'Atlantique	11
1.35	1.59	1.65	1.58	1.42	1.48	Québec	12
1.35	1.44	1.64	1.61	1.41	1.45	Ontario	13
1.67	1.81	2.10	1.98	1.80	1.88	Provinces des Prairies	14
1.21	1.32	1.42	1.37	1.24	1.28	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621) et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).
2 Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602) Papier et articles en papier (CAÉ 611) Déchets et matières de rebut (CAÉ 627){SMC} et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisee par le ministre de l'Expansion industrielle regionale et le Ministre d'Etat, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 5

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

LIBRARY UNIVERSITY OF TORONTO

WHOLESALE TRADE

May 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for May 1989 were $17.1 billion, an increase of 1.8% from May 1988. In the first five months of 1989, cumulative sales were up 2.5% compared to the corresponding period in 1988.

Two of the three largest trade groups recorded increases in sales from May 1988 to May 1989. Wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies and wholesalers of food registered increases of 9.0% and 6.3% respectively while sales of the other wholesalers trade group, not elsewhere classified, declined 8.5%. Two of the remaining six trade groups also registered decreases over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-23.3%) and wholesalers of lumber and building materials (-5.4%).

Wholesale trade increases between May 1988 and May 1989 were registered in two out of five regions. Ontario posted the highest increase at 6.5% while a decrease of 4.2% was recorded in Quebec.

Inventories

Inventory levels in May 1989 were 1.8% higher than those reported in May 1988. The ratio of inventories to sales at the end of May 1989 stood at 1.39:1, as recorded in the corresponding month of 1988.

August 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Mai 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en mai 1989 totalisaient $17.1 milliards, soit une augmentation de 1.8% par rapport à mai de l'année dernière. Au cours des cinq premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 2.5% par rapport à la période correspondante en 1988.

En mai 1989, deux des trois plus grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse de leurs ventes par rapport au même mois de l'année dernière. Les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques et les grossistes en produits alimentaires ont augmenté respectivement de 9.0% et 6.3% tandis que les ventes du groupe des autres grossistes non classés ailleurs diminuaient de 8.5%. Deux des six autres grands groupes de commerce de gros ont signalé également des baisses comparativement au mois de mai 1988: les grossistes en machines et matériel agricoles (-23.3%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-5.4%).

Deux des cinq régions du pays ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en mai 1988. L'Ontario affiche la plus forte augmentation à 6.5% tandis que le Québec affichait une diminution de 4.2%.

Stocks

Le niveau des stocks a diminué de 1.8% entre mai 1988 et mai 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de mai 1989 est resté inchangé à 1.39:1, comparativement à mai 1988.

Août 1989

Published under the authority of the Minister of Supply and Services Canada

Publication autorisée par le ministre des Approvisionnements et Services Canada

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions Déc./nov.	1988 Dec./Nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. Fév./jan.	 March/Feb. Mars/fév.	 April/March[r] Avril/mars[r]	 May/April[p] Mai/avril[p]
No.	per cent – pourcentage					
1 **Total all trade groups**	**-10.2**	**-4.7**	**-0.5**	**+14.9**	**-1.4**	**+7.9**
2 Food	-1.0	-9.5	-1.2	+10.7	-1.0	+5.3
3 Tobacco, drugs and toilet preparations	-5.4	-10.0	+3.1	+7.4	-4.8	+15.0
4 Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-24.1	+17.0	+4.9	+7.2	-15.9	+1.5
5 Motor vehicles and accessories	-22.5	-3.2	+10.2	+33.9	-0.8	+1.5
6 Farm machinery, equipment and supplies	-1.3	-8.9	-9.6	+8.5	+20.3	+16.6
7 Other machinery, equipment and supplies[1]	-3.6	-7.4	-4.5	+13.7	-3.7	+2.6
8 Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-24.1	+17.9	+5.3	+7.4	+3.5	+11.8
9 Lumber and building materials	-22.9	-0.5	-3.6	+22.6	+10.7	+18.4
10 Other wholesalers[2]	-8.8	-8.1	-0.8	+13.7	-5.2	+15.4
Regions						
11 Atlantic provinces	+2.1	-19.1	-4.1	+7.9	+1.1	+14.1
12 Québec	-13.6	-1.8	-1.1	+11.6	-1.8	+9.7
13 Ontario	-9.1	-4.5	+2.2	+16.2	-1.4	+5.1
14 Prairie provinces	-9.6	-7.6	+1.6	+13.0	-2.4	+12.2
15 British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-11.3	-3.2	-8.4	+21.3	-0.3	+7.7

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *Preliminary estimates.*
r *Revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987	1989/1988							
December	January	February	March	April[r]	May[p]	January to May[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril[r]	Mai[p]	Janvier à mai[p] 1989/1988		No
			per cent – poucentage					
+4.8	+8.8	+1.9	-0.1	+1.4	+1.8	+2.5	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+9.0	+12.2	+8.0	+6.7	+8.0	+6.3	+8.2	Produits alimentaires	2
-8.2	-8.1	-5.0	-7.4	-12.2	+0.2	-6.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+10.6	+21.7	+4.5	-2.3	+0.4	+6.9	+5.5	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-5.0	-8.4	-6.4	+2.1	+1.4	+1.4	-1.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-40.3	-21.6	-31.7	-41.0	-28.7	-23.3	-29.4	Machines et matériel agricoles	6
+12.9	+18.3	+4.0	+0.8	+6.3	+9.0	+7.3	Autres machines et équipement[1]	7
+5.1	+11.5	+13.8	+5.0	+12.4	+15.8	+11.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-1.9	+0.2	-12.1	-10.8	-5.7	-5.4	-6.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+10.0	+12.7	+7.7	+4.7	-3.7	-8.5	+1.5	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+12.7	+7.0	--	-4.7	-4.0	-2.7	-1.2	Provinces de l'Atlantique	11
+8.9	+10.5	+1.8	-3.1	-1.0	-4.2	+0.3	Québec	12
+2.9	+9.1	+6.2	+3.3	+4.7	+6.5	+5.8	Ontario	13
-2.7	+2.6	-2.8	-4.7	-5.5	-0.2	-2.2	Provinces des Prairies	14
+10.7	+12.5	-4.9	+1.6	+5.2	+3.0	+3.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *Estimations préliminaires.*
r *Estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions No.		1988 Dec./Nov. Déc./nov.	1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. Fév./jan.	 March/Feb. Mars/fév.	 April/March[r] Avril/mars[r]	 May/April[p] Mai/avril[p]
				per cent – pourcentage			
1	**Total all trade groups**	**+0.7**	**-1.0**	**+1.8**	**+2.5**	**+0.3**	**+1.0**
2	Food	-0.5	-1.6	+4.2	+0.1	+4.6	+0.4
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+4.2	-0.3	-9.3	+0.1	+1.2	+0.2
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+3.8	-3.7	-2.2	-0.1	+2.5	+4.6
5	Motor vehicles and accessories	+4.1	-1.2	+7.2	+5.1	-4.7	-1.4
6	Farm machinery, equipment and supplies	-5.1	+0.7	+0.8	-1.5	+14.5	-2.9
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-0.7	-0.1	+0.7	--	+0.5	+2.6
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.5	-1.0	+0.8	+1.7	+2.8	+2.6
9	Lumber and building materials	+0.1	-0.1	+1.0	+3.6	+0.2	+1.6
10	Other wholesalers[2]	+1.4	-2.2	+1.8	+7.2	-3.6	+0.8
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.9	-8.3	+1.0	+3.8	+0.9	+3.8
12	Québec	+0.5	-0.4	+0.7	+3.5	-1.6	+1.1
13	Ontario	+1.6	-1.5	+2.7	+3.1	+1.3	-0.1
14	Prairie provinces	-1.4	+0.6	+1.9	+1.1	+1.9	+1.8
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+1.0	-0.4	+1.8	-0.3	-1.3	+3.0

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *Preliminary estimates.*
r *Revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988/1987	1989/1988						
December	January	February	March	April[r]	May[p]	Grands groupes de commerce – Régions	
Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril[r]	Mai[p]		No
per cent – poucentage							
+6.0	**+3.3**	**+2.3**	**+0.2**	**-0.2**	**+1.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+1.9	+0.9	+4.4	+5.3	+7.3	+9.7	Produits alimentaires	2
-10.6	-7.7	-10.9	-8.7	-14.4	-11.6	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+9.6	+1.5	-2.9	-6.3	-4.0	-3.9	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+2.9	+4.2	+3.2	+6.5	+4.1	+3.1	Véhicules à moteur et accessoires	5
-9.7	-10.2	-9.7	-11.4	+1.3	-1.3	Machines et matériel agricoles	6
+6.3	+5.1	+5.6	+1.9	+1.7	+1.6	Autres machines et équipement[1]	7
+22.9	+19.4	+18.2	+11.1	+11.8	+13.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+5.1	-2.3	-9.6	-15.2	-12.4	-10.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+12.1	+4.7	+4.0	+2.7	-5.1	+4.9	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+13.2	+4.6	+2.8	+2.7	+0.6	+4.8	Provinces de l'Atlantique	11
+10.3	+9.1	+7.2	+5.0	+3.2	+4.3	Québec	12
+5.5	+1.6	+1.0	-0.3	+0.8	+2.5	Ontario	13
--	-1.2	-0.5	-3.8	-4.7	-1.7	Provinces des Prairies	14
+6.3	+3.3	+0.7	-2.3	-3.7	-0.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *Estimations préliminaires.*
r *Estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions No.		1988 December Décembre	1989 January Janvier	 February Février	 March Mars	 April[r] Avril[r]	 May[p] Mai[p]
1	**Total all trade groups**	**1.53**	**1.60**	**1.63**	**1.46**	**1.48**	**1.39**
2	Food	.64	.70	.74	.67	.71	.67
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.93	1.03	.91	.85	.90	.78
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.46	2.02	1.89	1.76	2.14	2.21
5	Motor vehicles and accessories	2.43	2.48	2.42	1.90	1.82	1.77
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.03	4.46	4.97	4.51	4.30	3.58
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.37	1.48	1.56	1.37	1.43	1.43
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	2.07	1.74	1.66	1.57	1.56	1.44
9	Lumber and building materials	1.96	1.96	2.06	1.74	1.57	1.35
10	Other wholesalers[2]	1.50	1.60	1.64	1.55	1.57	1.37
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.34	1.52	1.60	1.54	1.54	1.40
12	Québec	1.61	1.63	1.66	1.54	1.54	1.42
13	Ontario	1.48	1.53	1.53	1.36	1.40	1.33
14	Prairie provinces	1.86	2.02	2.03	1.82	1.90	1.72
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.26	1.30	1.45	1.19	1.18	1.13

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1987	1988						
December	January	February	March	April	May	Grands groupes de commerce – Régions	
Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai		Nº
1.52	**1.68**	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.69	.78	.76	.68	.71	.65	Produits alimentaires	2
.96	1.03	.97	.86	.92	.89	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.48	2.43	2.03	1.83	2.24	2.46	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.24	2.18	2.19	1.82	1.77	1.74	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.67	3.89	3.76	3.00	3.02	2.78	Machines et matériel agricoles	6
1.46	1.67	1.54	1.36	1.50	1.53	Autres machines et équipement[1]	7
1.77	1.62	1.60	1.49	1.57	1.47	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.83	2.02	2.00	1.83	1.69	1.42	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.47	1.72	1.70	1.58	1.59	1.20	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.34	1.56	1.56	1.43	1.47	1.30	Provinces de l'Atlantique	11
1.59	1.65	1.58	1.42	1.48	1.31	Québec	12
1.44	1.64	1.61	1.41	1.45	1.38	Ontario	13
1.81	2.10	1.98	1.80	1.88	1.75	Provinces des Prairies	14
1.32	1.42	1.37	1.24	1.28	1.17	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *Estimations préliminaires.*
r *Estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'État, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 6

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

June 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for June 1989 were $18.2 billion, an increase of 4.7% from June 1988. In the first six months of 1989, cumulative sales were up 4.1% over the corresponding period in 1988.

The three largest trade groups recorded increases over June 1988: other wholesalers (+16.4%), wholesalers of food (+7.0%) and wholesalers of electrical and non-electrical machinery (+3.6%). Four of the remaining six trade groups registered decreases from a year earlier: wholesalers of farm machinery (-23.2%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (-5.7%), wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general mechandise (-3.0%), and wholesalers of lumber and building materials (-0.7%).

Wholesale trade increases between June 1988 and June 1989 were posted in all regions, ranging from 11.1% in British Columbia, Yukon and the Northwest Territories to 2.2% in Quebec.

Inventories

Inventory levels in June 1989 were 2.4% higher than those reported in June 1988. The ratio of inventories to sales at the end of June 1989 stood at 1.30:1, down from 1.33:1 recorded in the corresponding month of 1988.

September 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Juin 1989

Faits saillants

LIBRARY OCT – 5 1988 University of Toronto

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en juin 1989 totalisaient $18.2 milliards, soit une augmentation de 4.7% par rapport à juin 1988. Au cours des six premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 4.1% par rapport à la période correspondante en 1988.

Les trois plus grands groupes de commerce ont signalé des augmentations comparativement au mois de juin 1988: les autres grossistes (+16.4%), les grossistes en produits alimentaires (+7.0%) et les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+3.6%). Quatre des six autres grands groupes de commerce de gros ont signalé des baisses comparativement au mois de juin 1988: les grossistes en machines et matériel agricoles (-23.2%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (-5.7%), les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-3.0%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-0.7%).

Toutes les régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en juin 1988, s'échelonnant de 11.1% en Colombie-Britannique, au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à 2.2% au Québec.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 2.4% entre juin 1988 et juin 1989. Le rapport des stocks sur les ventes à la fin de juin 1989 a diminué à 1.30:1, comparativement à 1.33:1 un an auparavant.

Septembre 1989

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989/1988 Jan./Dec.	1989 Feb./Jan.	March/Feb.	April/March	May/April r	June/May p
		Jan./déc.	Fév./jan.	Mars/fév.	Avril/mars	Mai/avril r	Juin/mai p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-4.7**	**-0.5**	**+14.9**	**-1.4**	**+14.7**	**-0.1**
2	Food	-9.5	-1.2	+10.7	-1.0	+6.7	+3.1
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-10.0	+3.1	+7.4	-4.8	+12.5	-1.1
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+17.0	+4.9	+7.2	-15.9	+1.0	-2.5
5	Motor vehicles and accessories	-3.2	+10.2	+33.9	-0.8	+4.7	-4.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	-8.9	-9.6	+8.5	+20.3	+14.6	+1.2
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-7.4	-4.5	+13.7	-3.7	+2.7	+4.2
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+17.9	+5.3	+7.4	+3.5	+7.6	-4.1
9	Lumber and building materials	-0.5	-3.6	+22.6	+10.7	+23.6	+5.0
10	Other wholesalers[2]	-8.1	-0.8	+13.7	-5.2	+52.8	-5.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	-19.1	-4.1	+7.9	+1.1	+20.7	+1.3
12	Québec	-1.8	-1.1	+11.6	-1.8	+20.0	-1.9
13	Ontario	-4.5	+2.2	+16.2	-1.4	+8.9	-1.0
14	Prairie provinces	-7.6	+1.6	+13.0	-2.4	+22.7	+0.5
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-3.2	-8.4	+21.3	-0.3	+13.0	+5.1

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*
-- *amount too small to be expressed.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
January	February	March	April	May r	June p	January to June p 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Janvier	Février	Mars	Avril	Mai r	Juin p	Janvier à juin p		No
per cent – pourcentage								
+8.8	**+1.9**	**-0.1**	**+1.4**	**+8.1**	**+4.7**	**+4.1**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+12.2	+8.0	+6.7	+8.0	+7.8	+7.0	+8.2	Produits alimentaires	2
-8.1	-5.0	-7.4	-12.2	-2.0	-5.7	-6.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+21.7	+4.5	-2.3	+0.4	+6.4	-3.0	+4.0	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-8.4	-6.4	+2.1	+1.4	+4.6	+3.8	+0.1	Véhicules à moteur et accessoires	5
-21.6	-31.7	-41.0	-28.7	-24.7	-23.2	-28.5	Machines et matériel agricoles	6
+18.3	+4.0	+0.8	+6.3	+9.0	+3.6	+6.6	Autres machines et équipement[1]	7
+11.5	+13.8	+5.0	+12.4	+11.5	+4.8	+9.6	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+0.2	-12.1	-10.8	-5.7	-1.2	-0.7	-4.7	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+12.7	+7.7	+4.7	-3.7	+21.2	+16.4	+10.4	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+7.0	--	-4.7	-4.0	+3.0	+2.8	+0.7	Provinces de l'Atlantique	11
+10.5	+1.8	-3.1	-1.0	+4.9	+2.2	+2.4	Québec	12
+9.1	+6.2	+3.3	+4.7	+10.3	+4.0	+6.2	Ontario	13
+2.6	-2.8	-4.7	-5.5	+9.2	+5.9	+1.0	Provinces des Prairies	14
+12.5	-4.9	+1.6	+5.2	+8.1	+11.1	+5.7	Colombie- Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*
-- *nombres infimes.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions No.		1989/1988 Jan./Dec. Jan./déc.	1989 Feb./Jan. Fév./jan.	 March/Feb. Mars/fév.	 April/March Avril/mars	 May/April r Mai/avril r	 June/May p Juin/mai p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.0**	**+1.8**	**+2.5**	**+0.3**	**+2.1**	**-1.5**
2	Food	-1.6	+4.2	+0.1	+4.6	+2.1	+0.4
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-0.3	-9.3	+0.1	+1.2	+6.9	-3.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-3.7	-2.2	-0.1	+2.5	+8.4	- 2.0
5	Motor vehicles and accessories	-1.2	+7.2	+5.1	-4.7	-2.4	- 1.5
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.7	+0.8	-1.5	+14.5	-2.7	+2.1
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-0.1	+0.7	--	+0.5	+5.6	+0.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-1.0	+0.8	+1.7	+2.8	+1.2	-1.8
9	Lumber and building materials	-0.1	+1.0	+3.6	+0.2	+3.5	-2.9
10	Other wholesalers[2]	-2.2	+1.8	+7.2	-3.6	+0.1	-6.3
	Regions						
11	Atlantic provinces	-8.3	+1.0	+3.8	+0.9	+6.7	-0.4
12	Québec	-0.4	+0.7	+3.5	-1.6	+1.2	-2.7
13	Ontario	-1.5	+2.7	+3.1	+1.3	+2.0	-0.9
14	Prairie provinces	+0.6	+1.9	+1.1	+1.9	+1.9	-1.7
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.4	+1.8	-0.3	-1.3	+3.2	-0.9

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers. n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*
-- *amount too small to be expressed.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988							
January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May[r] Mai[r]	June[p] Juin[p]	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+3.3	**+2.3**	**+0.2**	**-0.2**	**+2.9**	**+2.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+0.9	+4.4	+5.3	+7.3	+11.6	+10.7	Produits alimentaires	2
-7.7	-10.9	-8.7	-14.4	-5.6	-10.6	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+1.5	-2.9	-6.3	-4.0	-0.5	-3.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.2	+3.2	+6.5	+4.1	+2.1	+5.0	Véhicules à moteur et accessoires	5
-10.2	-9.7	-11.4	+1.3	-1.1	+2.3	Machines et matériel agricoles	6
+5.1	+5.6	+1.9	+1.7	+4.6	+5.1	Autres machines et équipement[1]	7
+19.4	+18.2	+11.1	+11.8	+11.5	+8.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-2.3	-9.6	-15.2	-12.4	-8.4	-9.3	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+4.7	+4.0	+2.7	-5.1	+4.3	--	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+4.6	+2.8	+2.7	+0.6	+7.7	+7.1	Provinces de l'Atlantique	11
+9.1	+7.2	+5.0	+3.2	+4.5	+0.2	Québec	12
+1.6	+1.0	-0.3	+0.8	+4.7	+6.4	Ontario	13
-1.2	-0.5	-3.8	-4.7	-1.6	-2.4	Provinces des Prairies	14
+3.3	+0.7	-2.3	-3.7	-0.7	-0.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAE 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*
-- *nombres infimes.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions No.		1989 January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May[r] Mai[r]	June[p] Juin[p]
1	**Total all trade groups**	**1.60**	**1.63**	**1.46**	**1.48**	**1.32**	**1.30**
2	Food	.70	.74	.67	.71	.68	.66
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	1.03	.91	.85	.90	.86	.83
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.02	1.89	1.76	2.14	2.30	2.31
5	Motor vehicles and accessories	2.48	2.42	1.90	1.82	1.70	1.76
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.46	4.97	4.51	4.30	3.65	3.68
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.48	1.56	1.37	1.43	1.47	1.43
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.74	1.66	1.57	1.56	1.47	1.51
9	Lumber and building materials	1.96	2.06	1.74	1.57	1.32	1.22
10	Other wholesalers[2]	1.60	1.64	1.55	1.57	1.03	1.02
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.52	1.60	1.54	1.54	1.36	1.34
12	Québec	1.63	1.66	1.54	1.54	1.30	1.29
13	Ontario	1.53	1.53	1.36	1.40	1.31	1.31
14	Prairie provinces	2.02	2.03	1.82	1.90	1.58	1.54
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.30	1.45	1.19	1.18	1.07	1.01

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611). Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988							
January Janvier	February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	Grands groupes de commerce – Régions	No
1.68	**1.63**	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.78	.76	.68	.71	.65	.64	Produits alimentaires	2
1.03	.97	.86	.92	.89	.88	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.43	2.03	1.83	2.24	2.46	2.31	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.18	2.19	1.82	1.77	1.74	1.74	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.89	3.76	3.00	3.02	2.78	2.77	Machines et matériel agricoles	6
1.67	1.54	1.36	1.50	1.53	1.41	Autres machines et équipement[1]	7
1.62	1.60	1.49	1.57	1.47	1.46	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
2.02	2.00	1.83	1.69	1.42	1.34	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.72	1.70	1.58	1.59	1.20	1.18	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.56	1.56	1.43	1.47	1.30	1.28	Provinces de l'Atlantique	11
1.65	1.58	1.42	1.48	1.31	1.32	Québec	12
1.64	1.61	1.41	1.45	1.38	1.28	Ontario	13
2.10	1.98	1.80	1.88	1.75	1.67	Provinces des Prairies	14
1.42	1.37	1.24	1.28	1.17	1.13	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur **le Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'État, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 7

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

July 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for July 1989 were $15.3 billion, an increase of 3.4% from July 1988. In the first seven months of 1989, cumulative sales were up 3.7% compared to the corresponding period in 1988.

Two of the three largest trade groups recorded increases from July 1988 to July 1989: other wholesalers and wholesalers of food registered increases of 11.8% and 3.2% respectively while sales of wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies were virtually unchanged. Four of the remaining six trade groups registered increases over a year earlier: wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (+12.1%), wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (+8.4%), wholesalers of lumber and building materials (+4.2%) and wholesalers of motor vehicles and accessories (+3.1%).

Wholesale trade increases between July 1988 and July 1989 were posted in four out of five regions. British Columbia, Yukon and Northwest Territories showed the highest increase at 6.9% while a decrease of -2.7% was recorded in the province of Quebec.

Inventories

Inventory levels in July 1989 were 1.4% higher than those reported in July 1988. The ratio of inventories to sales at the end of July 1989 stood at 1.52:1, down from 1.55:1 recorded in the corresponding month of 1988.

October 1989

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Juillet 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en juillet 1989 totalisaient $15.3 milliards, soit une augmentation de 3.4% par rapport à juillet 1988. Au cours des sept premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 3.7% par rapport à la période correspondante en 1988.

En juillet 1989, deux des trois plus grands groupes de commerce de gros ont signalé des augmentations comparativement au mois de juillet 1988: les autres grossistes et les grossistes en produits alimentaires ont augmenté respectivement de 11.8% et 3.2% tandis que les ventes des grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques sont demeurées à peu près inchangées. Quatre des six autres grands groupes de commerce de gros ont signalé des hausses comparativement au mois de juillet 1988: les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (+12.1%), les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (+8.4%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (+4.2%) et les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (+3.1%).

Quatre des cinq régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en juillet 1988. La Colombie-Britannique, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest affichant la plus forte augmentation à 6.9% tandis que la province de Québec affichait une diminution de -2.7%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 1.4% entre juillet 1988 et juillet 1989. Le rapport des stocks sur ventes à la fin de juillet 1989 a diminué à 1.52:1, comparativement à 1.55:1 un an auparavant.

Octobre 1989

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale.

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Fév./jan.	Feb./Jan.	March/Feb.	April/March	May/April	June/May[r]	July/June[p]
		1989					
		Fév./jan.	Mars/fév.	Avril/mars	Mai/avril	Juin/mai[r]	Juillet/juin[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-0.5**	**+14.9**	**-1.4**	**+14.7**	**-1.8**	**-14.2**
2	Food	-1.2	+10.7	-1.0	+6.7	+1.1	-5.7
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+3.1	+7.4	-4.8	+12.5	-1.9	-5.6
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+4.9	+7.2	-15.9	+1.0	-5.2	--
5	Motor vehicles and accessories	+10.2	+33.9	-0.8	+4.7	-4.6	-21.7
6	Farm machinery, equipment and supplies	-9.6	+8.5	+20.3	+14.6	+3.9	-13.7
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-4.5	+13.7	-3.7	+2.7	+2.1	-12.9
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+5.3	+7.4	+3.5	+7.6	-1.9	-15.1
9	Lumber and building materials	-3.6	+22.6	+10.7	+23.6	+6.1	-13.7
10	Other wholesalers[2]	-0.8	+13.7	-5.2	+52.8	-10.6	-21.3
	Regions						
11	Atlantic provinces	-4.1	+7.9	+1.1	+20.7	+1.7	-8.2
12	Quebec	-1.1	+11.6	-1.8	+20.0	-5.3	-15.1
13	Ontario	+2.2	+16.2	-1.4	+8.9	-0.7	-15.2
14	Prairie provinces	+1.6	+13.0	-2.4	+22.7	-1.8	-14.3
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-8.4	+21.3	-0.3	+13.0	+0.7	-10.7

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602), Paper and paper products (SIC 611), Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*
-- *amount too small to be expressed.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
February	March	April	May	June[r]	July[p]	January to July[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Février	Mars	Avril	Mai	Juin[r]	Juillet[p]	Janvier à juillet[p] 1989/1988		Nº
per cent – pourcentage								
+1.9	**-0.1**	**+1.4**	**+8.1**	**+2.9**	**+3.4**	**+3.7**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+8.0	+6.7	+8.0	+7.8	+4.9	+3.2	+7.1	Produits alimentaires	2
-5.0	-7.4	-12.2	-2.0	-6.6	+8.4	-5.0	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+4.5	-2.3	+0.4	+6.4	-5.7	-11.9	+1.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
-6.4	+2.1	+1.4	+4.6	+4.1	+3.1	+0.5	Véhicules à moteur et accessoires	5
-31.7	-41.0	-28.7	-24.7	-21.1	-18.8	-26.9	Machines et matériel agricoles	6
+4.0	+0.8	+6.3	+9.0	+1.6	--	+5.4	Autres machines et équipement[1]	7
+13.8	+5.0	+12.4	+11.5	+7.2	+12.1	+10.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-12.1	-10.8	-5.7	-1.2	+0.3	+4.2	-3.2	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+7.7	+4.7	-3.7	+21.2	+9.8	+11.8	+9.5	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
--	-4.7	-4.0	+3.0	+3.2	+1.3	+0.8	Provinces de l'Atlantique	11
+1.8	-3.1	-1.0	+4.9	-1.4	-2.7	+1.1	Québec	12
+6.2	+3.3	+4.7	+10.3	+4.2	+5.8	+6.1	Ontario	13
-2.8	-4.7	-5.5	+9.2	+3.5	+5.3	+1.2	Provinces des Prairies	14
-4.9	+1.6	+5.2	+8.1	+6.5	+6.9	+5.1	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*
-- *nombres infimes.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989					
		Feb./Jan. Fév./jan.	March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May[r] Juin/mai[r]	July/June[p] Juillet/juin[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+1.8**	**+2.5**	**+0.3**	**+2.1**	**-1.7**	**-1.4**
2	Food	+4.2	+0.1	+4.6	+2.1	-1.4	-1.1
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-9.3	+0.1	+1.2	+6.9	-0.8	+1.7
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-2.2	-0.1	+2.5	+8.4	-0.7	-0.9
5	Motor vehicles and accessories	+7.2	+5.1	-4.7	-2.4	-2.1	-1.7
6	Farm machinery, equipment and supplies	+0.8	-1.5	+14.5	-2.7	+2.0	-1.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.7	--	+0.5	+5.6	+0.4	-0.5
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+0.8	+1.7	+2.8	+1.2	-1.5	-1.6
9	Lumber and building materials	+1.0	+3.6	+0.2	+3.5	-2.2	-0.2
10	Other wholesalers[2]	+1.8	+7.2	-3.6	+0.1	-6.7	-4.1
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.0	+3.8	+0.9	+6.7	-0.5	-0.5
12	Quebec	+0.7	+3.5	-1.6	+1.2	-2.7	-1.7
13	Ontario	+2.7	+3.1	+1.3	+2.0	-1.4	-1.7
14	Prairie provinces	+1.9	+1.1	+1.9	+1.9	-1.7	-1.7
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+1.8	-0.3	-1.3	+3.2	-0.8	+0.4

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*
-- *amount too small to be expressed.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988						Grands groupes de commerce – Régions	
February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June[r] Juin[r]	July[p] Juillet[p]		No
per cent – pourcentage							
+2.3	**+0.2**	**-0.2**	**+2.9**	**+2.1**	**+1.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.4	+5.3	+7.3	+11.6	+8.7	+7.7	Produits alimentaires	2
-10.9	-8.7	-14.4	-5.6	-8.1	+3.2	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-2.9	-6.3	-4.0	-0.5	-1.9	-2.3	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+3.2	+6.5	+4.1	+2.1	+4.3	+4.9	Véhicules à moteur et accessoires	5
-9.7	-11.4	+1.3	-1.1	+2.2	+3.0	Machines et matériel agricoles	6
+5.6	+1.9	+1.7	+4.6	+4.6	+2.5	Autres machines et équipement[1]	7
+18.2	+11.1	+11.8	+11.5	+8.4	+3.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-9.6	-15.2	-12.4	-8.4	-8.6	-6.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+4.0	+2.7	-5.1	+4.3	-0.3	-2.2	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+2.8	+2.7	+0.6	+7.7	+7.0	+6.7	Provinces de l'Atlantique	11
+7.2	+5.0	+3.2	+4.5	+0.2	-1.3	Québec	12
+1.0	-0.3	+0.8	+4.7	+5.9	+3.2	Ontario	13
-0.5	-3.8	-4.7	-1.6	-2.4	-1.5	Provinces des Prairies	14
+0.7	-2.3	-3.7	-0.7	-0.2	+4.3	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.
– nombres infimes.

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989					
		February Février	March Mars	April Avril	May Mai	June[r] Juin[r]	July[p] Juillet[p]
1	**Total all trade groups**	**1.63**	**1.46**	**1.48**	**1.32**	**1.32**	**1.52**
2	Food	.74	.67	.71	.68	.66	.69
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.91	.85	.90	.86	.86	.93
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.89	1.76	2.14	2.30	2.41	2.39
5	Motor vehicles and accessories	2.42	1.90	1.82	1.70	1.74	2.19
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.97	4.51	4.30	3.65	3.58	4.10
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.56	1.37	1.43	1.47	1.45	1.65
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.66	1.57	1.56	1.47	1.48	1.71
9	Lumber and building materials	2.06	1.74	1.57	1.32	1.22	1.41
10	Other wholesalers[2]	1.64	1.55	1.57	1.03	1.07	1.31
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.60	1.54	1.54	1.36	1.33	1.44
12	Quebec	1.66	1.54	1.54	1.30	1.34	1.55
13	Ontario	1.53	1.36	1.40	1.31	1.30	1.51
14	Prairie provinces	2.03	1.82	1.90	1.58	1.58	1.81
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.45	1.19	1.18	1.07	1.06	1.19

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988						Grands groupes de commerce – Régions	
February	March	April	May	June	July		
Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet		Nº
1.63	**1.45**	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.76	.68	.71	.65	.64	.66	Produits alimentaires	2
.97	.86	.92	.89	.88	.98	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.03	1.83	2.24	2.46	2.31	2.15	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.19	1.82	1.77	1.74	1.74	2.15	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.76	3.00	3.02	2.78	2.77	3.23	Machines et matériel agricoles	6
1.54	1.36	1.50	1.53	1.41	1.61	Autres machines et équipement[1]	7
1.60	1.49	1.57	1.47	1.46	1.85	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
2.00	1.83	1.69	1.42	1.34	1.57	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.70	1.58	1.59	1.20	1.18	1.50	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.56	1.43	1.47	1.30	1.28	1.37	Provinces de l'Atlantique	11
1.58	1.42	1.48	1.31	1.32	1.53	Québec	12
1.61	1.41	1.45	1.38	1.28	1.54	Ontario	13
1.98	1.80	1.88	1.75	1.67	1.93	Provinces des Prairies	14
1.37	1.24	1.28	1.17	1.13	1.22	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p estimations préliminaires.
r estimations révisées.

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion and the Minister of State for Science and Technology. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale et le Ministre d'Etat, sciences et technologie. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52. No. 8

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

WHOLESALE TRADE

August 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for August 1989 were $16.6 billion, an increase of 3.7% from August 1988. In the first eight months of 1989, cumulative sales were up 3.7% compared to the corresponding period in 1988.

The three largest trade groups recorded increased sales over August 1988: other wholesalers (+12.3%), wholesalers of food (+4.2%) and wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+2.2%). Three of the remaining six trade groups registered increases over a year earlier: wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (+9.8%), wholesalers of lumber and building materials (+6.4%) and wholesalers of tobacco, drugs and toilet preparations (+2.1%).

Wholesale trade increases between August 1988 and August 1989 were posted in four out of five regions. British Columbia, Yukon and Northwest Territories showed the highest increase at 9.9% while a decrease of 3.4% was recorded in the province of Quebec.

Inventories

Inventory levels in August 1989 were 3.4% higher than those reported in August 1988. The ratio of inventories to sales at the end of August 1989 stood at 1.43:1, as recorded in the corresponding month of 1988.

November 1989

COMMERCE DE GROS

Août 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en août 1989 totalisaient $16.6 milliards, soit une augmentation de 3.7% par rapport à août 1988. Au cours des huit premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 3.7% par rapport à la période correspondante en 1988.

Les trois plus grands groupes de commerce de gros ont enregistré une hausse de leurs ventes, comparativement au mois d'août 1988: les autres grossistes (+12.3%), les grossistes en produits alimentaires (+4.2%) et les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+2.2%). Trois des six autres grands groupes de commerce de gros ont signalé également des hausses, comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (+9.8%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (+6.4%) et les grossistes en produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette (+2.1%).

Quatre des cinq régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en août 1988. La Colombie-Britannique, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest affichant la plus forte augmentation à 9.9% tandis que la province de Québec enregistrait une diminution de 3.4%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 3.4% entre août 1988 et août 1989. Le rapport des stocks sur les ventes à la fin d'août 1989 est resté inchangé 1.43:1, comparativement à août 1988.

Novembre 1989

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale.

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Mars/fév.	1989 March/Feb.	April/March / Avril/mars	May/April / Mai/avril	June/May / Juin/mai	July/June[r] / Juillet/juin[r]	August/July[p] / Août/juillet[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+14.9**	**-1.4**	**+14.7**	**-1.8**	**-14.1**	**+8.3**
2	Food	+10.7	-1.0	+6.7	+1.1	-4.7	+3.8
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+7.4	-4.8	+12.5	-1.9	-5.9	+12.1
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+7.2	-15.9	+1.0	-5.2	+2.3	+20.4
5	Motor vehicles and accessories	+33.9	-0.8	+4.7	-4.6	-21.3	+6.8
6	Farm machinery, equipment and supplies	+8.5	+20.3	+14.6	+3.9	-10.5	-2.5
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+13.7	-3.7	+2.7	+2.1	-13.9	+9.8
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+7.4	+3.5	+7.6	-1.9	-16.0	+13.9
9	Lumber and building materials	+22.6	+10.7	+23.6	+6.1	-13.8	+9.5
10	Other wholesalers[2]	+13.7	-5.2	+52.8	-10.6	-21.2	+7.1
	Regions						
11	Atlantic provinces	+7.9	+1.1	+20.7	+1.7	-7.5	+8.4
12	Quebec	+11.6	-1.8	+20.0	-5.3	-15.0	+10.2
13	Ontario	+16.2	-1.4	+8.9	-0.7	-15.1	+9.8
14	Prairie provinces	+13.0	-2.4	+22.7	-1.8	-14.5	+1.7
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+21.3	-0.3	+13.0	+0.7	-11.0	+7.9

1 *Includes:Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes:Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629)*
p *preliminary estimates*
r *revised estimates*
-- *amount too small to be expressed.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
March	April	May	June	July[r]	August[p]	January to August[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet[r]	Août[p]	Janvier à août[p] 1989/1988		Nº
per cent – pourcentage								
-0.1	+1.4	+8.1	+2.9	+3.4	+3.7	+3.7	Total, tous les groupes de commerce	1
+6.7	+8.0	+7.8	+4.9	+4.3	+4.2	+6.9	Produits alimentaires	2
-7.4	-12.2	-2.0	-6.6	+8.1	+2.1	-4.1	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-2.3	+0.4	+6.4	-5.7	-9.9	-7.7	+0.1	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+2.1	+1.4	+4.6	+4.1	+3.6	-1.8	+0.2	Véhicules à moteur et accessoires	5
-41.0	-28.7	-24.7	-21.1	-15.8	-20.0	-25.7	Machines et matériel agricoles	6
+0.8	+6.3	+9.0	+1.6	-1.2	+2.2	+4.8	Autres machines et équipement[1]	7
+5.0	+12.4	+11.5	+7.2	+10.9	+9.8	+10.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-10.8	-5.7	-1.2	+0.3	+4.1	+6.4	-1.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+4.7	-3.7	+21.2	+9.8	+11.9	+12.3	+9.8	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
-4.7	-4.0	+3.0	+3.2	+2.1	+9.5	+2.1	Provinces de l'Atlantique	11
-3.1	-1.0	+4.9	-1.4	-2.5	-3.4	+0.5	Québec	12
+3.3	+4.7	+10.3	+4.2	+5.8	+6.4	+6.2	Ontario	13
-4.7	-5.5	+9.2	+3.5	+5.0	+2.3	+1.3	Provinces des Prairies	14
+1.6	+5.2	+8.1	+6.5	+6.6	+9.9	+5.7	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627), et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).

p estimations préliminaires.
r estimations révisées.
-- nombres infimes

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989					
		March/Feb. Mars/fév.	April/March Avril/mars	May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June[r] Juillet/juin[r]	August/July[p] Août/juillet[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+2.5**	**+0.3**	**+2.1**	**-1.7**	**-1.1**	**+1.7**
2	Food	+0.1	+4.6	+2.1	-1.4	-0.3	+0.3
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+0.1	+1.2	+6.9	-0.8	+2.1	-2.3
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-0.1	+2.5	+8.4	-0.7	-1.0	-1.7
5	Motor vehicles and accessories	+5.1	-4.7	-2.4	-2.1	-1.5	-1.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	-1.5	+14.5	-2.7	+2.0	-2.4	-0.8
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	--	+0.5	+5.6	+0.4	-0.3	-0.4
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.7	+2.8	+1.2	-1.5	-1.6	+0.9
9	Lumber and building materials	+3.6	+0.2	+3.5	-2.2	+0.4	+21.6
10	Other wholesalers[2]	+7.2	-3.6	+0.1	-6.7	-3.2	-0.1
	Regions						
11	Atlantic provinces	+3.8	+0.9	+6.7	-0.5	--	-0.9
12	Quebec	+3.5	-1.6	+1.2	-2.7	-0.8	-1.8
13	Ontario	+3.1	+1.3	+2.0	-1.4	-1.4	-0.2
14	Prairie provinces	+1.1	+1.9	+1.9	-1.7	-2.0	-0.4
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.3	-1.3	+3.2	-0.8	+0.3	+21.2

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates*
-- *amount too small to be expressed*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988						Grands groupes de commerce – Régions	
March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July[r] Juillet[r]	August[p] Août[p]		No
per cent – pourcentage							
+0.2	**-0.2**	**+2.9**	**+2.1**	**+1.7**	**+3.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+5.3	+7.3	+11.6	+8.7	+8.5	+8.6	Produits alimentaires	2
-8.7	-14.4	-5.6	-8.1	+3.5	+5.8	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-6.3	-4.0	-0.5	-1.9	-2.4	-0.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+6.5	+4.1	+2.1	+4.3	+5.1	+5.4	Véhicules à moteur et accessoires	5
-11.4	+1.3	-1.1	+2.2	+2.0	+4.2	Machines et matériel agricoles	6
+1.9	+1.7	+4.6	+4.6	+2.8	+1.2	Autres machines et équipement[1]	7
+11.1	+11.8	+11.5	+8.4	+3.7	+4.0	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-15.2	-12.4	-8.4	-8.6	-6.3	+17.9	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+2.7	-5.1	+4.3	-0.3	-1.3	-5.4	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+2.7	+0.6	+7.7	+7.0	+7.2	+5.7	Provinces de l'Atlantique	11
+5.0	+3.2	+4.5	+0.2	-0.5	-4.0	Québec	12
-0.3	+0.8	+4.7	+5.9	+3.6	+3.8	Ontario	13
-3.8	-4.7	-1.6	-2.4	-1.7	-1.0	Provinces des Prairies	14
-2.3	-3.7	-0.7	-0.2	+4.1	+26.6	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*
– *nombres infimes.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989 March / Mars	April / Avril	May / Mai	June / Juin	July[r] / Juillet[r]	August[p] / Août[p]
1	**Total all trade groups**	**1.46**	**1.48**	**1.32**	**1.32**	**1.52**	**1.43**
2	Food	.67	.71	.68	.66	.69	.67
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.85	.90	.86	.86	.94	.82
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	1.76	2.14	2.30	2.41	2.33	1.90
5	Motor vehicles and accessories	1.90	1.82	1.70	1.74	2.18	2.02
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.51	4.30	3.65	3.58	3.91	3.98
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.37	1.43	1.47	1.45	1.68	1.52
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.57	1.56	1.47	1.48	1.73	1.53
9	Lumber and building materials	1.74	1.57	1.32	1.22	1.42	1.57
10	Other wholesalers[2]	1.55	1.57	1.03	1.07	1.32	1.23
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.54	1.54	1.36	1.33	1.44	1.31
12	Quebec	1.54	1.54	1.30	1.34	1.56	1.39
13	Ontario	1.36	1.40	1.31	1.30	1.51	1.37
14	Prairie provinces	1.82	1.90	1.58	1.58	1.81	1.77
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.19	1.18	1.07	1.06	1.19	1.34

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes. Farm products (excluding grain) (SIC 602), Paper and paper products (SIC 611). Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988						Grands groupes de commerce – Régions	
March Mars	April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August Août		No
1.45	**1.50**	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.68	.71	.65	.64	.66	.64	Produits alimentaires	2
.86	.92	.89	.88	.98	.79	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
1.83	2.24	2.46	2.31	2.15	1.77	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.82	1.77	1.74	1.74	2.15	1.88	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.00	3.02	2.78	2.77	3.23	3.06	Machines et matériel agricoles	6
1.36	1.50	1.53	1.41	1.61	1.54	Autres machines et équipement[1]	7
1.49	1.57	1.47	1.46	1.85	1.62	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.83	1.69	1.42	1.34	1.57	1.42	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.58	1.59	1.20	1.18	1.50	1.46	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.43	1.47	1.30	1.28	1.37	1.36	Provinces de l'Atlantique	11
1.42	1.48	1.31	1.32	1.53	1.40	Québec	12
1.41	1.45	1.38	1.28	1.54	1.41	Ontario	13
1.80	1.88	1.75	1.67	1.93	1.83	Provinces des Prairies	14
1.24	1.28	1.17	1.13	1.22	1.16	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627). et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au prealable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

CATALOGUE 63-008 MONTHLY – MENSUEL/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 9

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

LIBRARY DEC 2 9 1989 University of Toronto

WHOLESALE TRADE

September 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for September 1989 were $16.8 billion, a decrease of 0.3% from September 1988. In the first nine months of 1989, cumulative sales were up 3.2% compared to the corresponding period in 1988.

In September 1989, five of the nine trade groups within wholesale trade registered decreased sales over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-24.4%), wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise (-13.8%), wholesalers of lumber and building materials (-8.7%), wholesalers of motor vehicles and accessories (-6.8%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (-5.3%). The three largest trade groups recorded increases over September 1988: other wholesalers (+9.2%), wholesalers of food (+4.5%) and wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies (+1.8%).

Wholesale trade decreases between September 1988 and September 1989 were posted in two of the five regions. The province of Quebec registered the strongest decrease at 6.0% followed by British Columbia, Yukon and the Northwest Territories with a 3.8% decrease. The sharpest increase was registered in the Atlantic provinces with a gain of 8.0%.

Inventories

Inventory levels in September 1989 were 1.8% higher than those reported in September 1988. The ratio of inventories to sales at the end of September 1989 stood at 1.38:1, up from 1.35:1 recorded in the corresponding month of 1988.

December 1989

COMMERCE DE GROS

Septembre 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en septembre 1989 totalisaient $16.8 milliards, soit une diminution de 0.3% par rapport à septembre 1988. Au cours des neuf premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 3.2% par rapport à la période correspondante en 1988.

En septembre 1989, cinq des neuf grands groupes du commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-24.4%), les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-13.8%), les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-8.7%), les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-6.8%) et les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (-5.3%). Les trois plus grands groupes du commerce de gros ont signalé des augmentations comparativement au mois de septembre 1988: les autres grossistes (+9.2%), les grossistes en produits alimentaires (+4.5%) et les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques (+1.8%).

Deux des cinq régions ont affiché des ventes inférieures à celles rapportées en septembre 1988. La province de Québec affichait la plus forte diminution à 6.0% suivie par la Colombie-Britannique, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest qui démontraient, pour leur part, une baisse de 3.8%. L'augmentation la plus forte était enregistrée par les provinces de l'Atlantique avec un gain de 8.0%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 1.8% entre septembre 1988 et septembre 1989. Le rapport des stocks sur les ventes à la fin de septembre 1989 a augmenté à 1.38:1 comparativement à 1.35:1 un an auparavant.

Décembre 1989

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale.

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Avril/mars	1989 April/March	May/April	June/May	July/June	August/July[r]	Sept./August[p]
		Avril/mars	Mai/avril	Juin/mai	Juillet/juin	Août/juillet[r]	Sept./août[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.4**	**+14.7**	**-1.8**	**-14.1**	**+6.8**	**+2.5**
2	Food	-1.0	+6.7	+1.1	-4.7	+5.2	+0.5
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-4.8	+12.5	-1.9	-5.9	+12.3	+2.8
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-15.9	+1.0	-5.2	+2.3	+23.3	-0.9
5	Motor vehicles and accessories	-0.8	+4.7	-4.6	-21.3	+8.4	+1.4
6	Farm machinery, equipment and supplies	+20.3	+14.6	+3.9	-10.5	-1.9	-11.0
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-3.7	+2.7	+2.1	-13.9	+8.9	+10.3
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+3.5	+7.6	-1.9	-16.0	+2.6	-3.6
9	Lumber and building materials	+10.7	+23.6	+6.1	-13.8	-0.3	-3.6
10	Other wholesalers[2]	-5.2	+52.8	-10.6	-21.2	+7.4	+1.9
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.1	+20.7	+1.7	-7.5	+8.3	+0.2
12	Quebec	-1.8	+20.0	-5.3	-15.0	+11.7	+0.7
13	Ontario	-1.4	+8.9	-0.7	-15.1	+7.1	+4.6
14	Prairie provinces	-2.4	+22.7	-1.8	-14.5	+2.7	+5.2
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.3	+13.0	+0.7	-11.0	+1.2	-2.5

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. **Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989**

1989/1988								
April	May	June	July	August[r]	September[p]	January to September[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Avril	Mai	Juin	Juillet	Août[r]	Septembre[p]	Janvier à septembre[p] 1989/1988		No
per cent – pourcentage								
+1.4	**+8.1**	**+2.9**	**+3.4**	**+2.2**	**-0.3**	**+3.2**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+8.0	+7.8	+4.9	+4.3	+5.7	+4.5	+6.6	Produits alimentaires	2
-12.2	-2.0	-6.6	+8.1	+2.4	+4.6	-3.1	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+0.4	+6.4	-5.7	-9.9	-5.4	-13.8	-1.8	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+1.4	+4.6	+4.1	+3.6	-0.4	-6.8	-0.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
-28.7	-24.7	-21.1	-15.8	-19.6	-24.4	-25.5	Machines et matériel agricoles	6
+6.3	+9.0	+1.6	-1.2	+1.4	+1.8	+4.4	Autres machines et équipement[1]	7
+12.4	+11.5	+7.2	+10.9	-1.1	-5.3	+8.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-5.7	-1.2	+0.3	+4.1	-3.2	-8.7	-2.8	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
-3.7	+21.2	+9.8	+11.9	+12.6	+9.2	+9.8	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
-4.0	+3.0	+3.2	+2.1	+9.4	+8.0	+2.8	Provinces de l'Atlantique	11
-1.0	+4.9	-1.4	-2.5	-2.1	-6.0	-0.3	Québec	12
+4.7	+10.3	+4.2	+5.8	+3.8	+2.3	+5.7	Ontario	13
-5.5	+9.2	+3.5	+5.0	+3.3	+3.9	+1.6	Provinces des Prairies	14
+5.2	+8.1	+6.5	+6.6	+3.1	-3.8	+4.6	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions		1989					
		April/March	May/April	June/May	July/June	August/July[r]	Sept./August[p]
No.		Avril/mars	Mai/avril	Juin/mai	Juillet/juin	Août/juillet[r]	Sept./août[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+0.3**	**+2.1**	**-1.7**	**-1.1**	**-0.3**	**-0.3**
2	Food	+4.6	+2.1	-1.4	-0.3	-1.0	-1.6
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+1.2	+6.9	-0.8	+2.1	-2.5	+0.7
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+2.5	+8.4	-0.7	-1.0	-2.4	-0.7
5	Motor vehicles and accessories	-4.7	-2.4	-2.1	-1.5	-1.1	+1.5
6	Farm machinery, equipment and supplies	+14.5	-2.7	+2.0	-2.4	-0.8	-0.9
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.5	+5.6	+0.4	-0.3	+0.2	-0.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+2.8	+1.2	-1.5	-1.6	-2.2	+2.1
9	Lumber and building materials	+0.2	+3.5	-2.2	+0.4	+1.0	-3.5
10	Other wholesalers[2]	-3.6	+0.1	-6.7	-3.2	+1.3	-0.5
	Regions						
11	Atlantic provinces	+0.9	+6.7	-0.5	--	-0.9	+0.3
12	Quebec	-1.6	+1.2	-2.7	-0.8	-1.7	-1.2
13	Ontario	+1.3	+2.0	-1.4	-1.4	+1.2	-0.1
14	Prairie provinces	+1.9	+1.9	-1.7	-2.0	-1.6	--
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-1.3	+3.2	-0.8	+0.3	-0.3	+0.6

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629)*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988						Grands groupes de commerce – Régions	
April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August[r] Août[r]	September[p] Septembre[p]		N°
per cent – pourcentage							
-0.2	**+2.9**	**+2.1**	**+1.7**	**+1.3**	**+1.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+7.3	+11.6	+8.7	+8.5	+7.2	+3.8	Produits alimentaires	2
-14.4	-5.6	-8.1	+3.5	+5.6	+4.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-4.0	-0.5	-1.9	-2.4	-1.5	-1.6	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.1	+2.1	+4.3	+5.1	+5.3	+4.1	Véhicules à moteur et accessoires	5
+1.3	-1.1	+2.2	+2.0	+4.2	+5.0	Machines et matériel agricoles	6
+1.7	+4.6	+4.6	+2.8	+1.9	+4.2	Autres machines et équipement[1]	7
+11.8	+11.5	+8.4	+3.7	+0.7	+3.1	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-12.4	-8.4	-8.6	-6.3	-2.1	-2.6	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
-5.1	+4.3	-0.3	-1.3	-4.0	-3.8	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+0.6	+7.7	+7.0	+7.2	+5.7	+4.6	Provinces de l'Atlantique	11
+3.2	+4.5	+0.2	-0.5	-3.9	-1.9	Québec	12
+0.8	+4.7	+5.9	+3.6	+5.3	+5.1	Ontario	13
-4.7	-1.6	-2.4	-1.7	-2.2	-1.7	Provinces des Prairies	14
-3.7	-0.7	-0.2	+4.1	+4.2	+3.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
– *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

Major trade groups – Regions		1989					
		April	May	June	July	August[r]	September[p]
No.		Avril	Mai	Juin	Juillet	Août[r]	Septembre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.48**	**1.32**	**1.32**	**1.52**	**1.42**	**1.38**
2	Food	.71	.68	.66	.69	.65	.64
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.90	.86	.86	.94	.81	.80
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.14	2.30	2.41	2.33	1.84	1.85
5	Motor vehicles and accessories	1.82	1.70	1.74	2.18	1.99	1.99
6	Farm machinery, equipment and supplies	4.30	3.65	3.58	3.91	3.96	4.41
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.43	1.47	1.45	1.68	1.54	1.40
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.56	1.47	1.48	1.73	1.65	1.75
9	Lumber and building materials	1.57	1.32	1.22	1.42	1.44	1.44
10	Other wholesalers[2]	1.57	1.03	1.07	1.32	1.25	1.22
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.54	1.36	1.33	1.44	1.32	1.32
12	Quebec	1.54	1.30	1.34	1.56	1.38	1.35
13	Ontario	1.40	1.31	1.30	1.51	1.43	1.36
14	Prairie provinces	1.90	1.58	1.58	1.81	1.73	1.65
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.18	1.07	1.06	1.19	1.17	1.21

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes Farm products (excluding grain) (SIC 602). Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988							
April Avril	May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	Grands groupes de commerce – Régions	
1.50	**1.39**	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.71	.65	.64	.66	.64	.64	Produits alimentaires	2
.92	.89	.88	.98	.79	.80	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.24	2.46	2.31	2.15	1:77	1.62	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.77	1.74	1.74	2.15	1.88	1.78	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.02	2.78	2.77	3.23	3.06	3.18	Machines et matériel agricoles	6
1.50	1.53	1.41	1.61	1.54	1.36	Autres machines et équipement[1]	7
1.57	1.47	1.46	1.85	1.62	1.61	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.69	1.42	1.34	1.57	1.42	1.35	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.59	1.20	1.18	1.50	1.46	1.38	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.47	1.30	1.28	1.37	1.36	1.36	Provinces de l'Atlantique	11
1.48	1.31	1.32	1.53	1.40	1.29	Québec	12
1.45	1.38	1.28	1.54	1.41	1.33	Ontario	13
1.88	1.75	1.67	1.93	1.83	1.74	Provinces des Prairies	14
1.28	1.17	1.13	1.22	1.16	1.12	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Canada

Catalogue 63-008 Monthly – Mensuel/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 10

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

October 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for October 1989 were $16.2 billion, an increase of 0.2% from October 1988. In the first ten months of 1989, cumulative sales were up 2.5% compared to the corresponding period in 1988.

Two of the three largest trade groups recorded increases from October 1988 to October 1989: other wholesalers (+8.2%), wholesalers of food (+6.2%), while sales of wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies declined 1.4%. Four of the remaining trade groups registered decreases over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-16.1%), wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise (-11.3%), wholesalers of motor vehicles and accessories (-8.8%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (-0.7%).

Wholesale trade increases between October 1988 and October 1989 were posted in three of the five regions. The Atlantic provinces showed the highest increase at 4.6% while a decrease of 1.9% was recorded in Quebec.

Inventories

Inventory levels in October 1989 were 2.0% higher than those reported in October 1988. The ratio of inventories to sales at the end of October 1989 stood at 1.43:1, up from 1.41:1 recorded in the corresponding month of 1988.

January 1990

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Octobre 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en octobre 1989 totalisaient $16.2 milliards, soit une augmentation de 0.2% par rapport à octobre 1988. Au cours des dix premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 2.5% par rapport à la période correspondante en 1988.

En octobre 1989, deux des trois plus grands groupes de commerce de gros ont signalé des augmentations, comparativement au mois d'octobre 1988. Il s'agit des autres grossistes qui ont augmenté de 8.2% et des grossistes en produits alimentaires qui ont progressé de 6.2% tandis que les ventes des grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques ont diminué de 1.4%. Quatre des six autres grands groupes de commerce de gros ont enregistré des baisses par rapport à octobre 1988: les grossistes en machines et matériel agricoles (-16.1%), les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-11.3%), les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-8.8%) et les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (-0.7%).

Trois des cinq régions ont affiché des ventes supérieures à celles rapportées en octobre 1988. Les provinces de l'Atlantique ont rapporté la plus forte augmentation soit 4.6% tandis que la province de Québec affichait une diminution de 1.9%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 2.0% entre octobre 1988 et octobre 1989. Le rapport des stocks sur les ventes a la fin d'octobre 1989 a augmenté à 1.43:1 comparativement à 1.41:1 un an auparavant.

Janvier 1990

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale.

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Mai/avril	1989 May/April / Juin/mai	June/May / Juillet/juin	July/June / Août/juillet	August/July / Sept./août[r]	Sept./August[r] / Oct./sept.[p]	Oct./Sept.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+14.7**	**-1.8**	**-14.1**	**+6.8**	**-0.2**	**-1.0**
2	Food	+6.7	+1.1	-4.7	+5.2	+0.4	-1.1
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+12.5	-1.9	-5.9	+12.3	+0.8	+2.5
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+1.0	-5.2	+2.3	+23.3	-4.1	-3.1
5	Motor vehicles and accessories	+4.7	-4.6	-21.3	+8.4	-2.7	+6.0
6	Farm machinery, equipment and supplies	+14.6	+3.9	-10.5	-1.9	-2.3	+1.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+2.7	+2.1	-13.9	+8.9	+5.0	-4.8
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+7.6	-1.9	-16.0	+2.6	-11.1	+11.2
9	Lumber and building materials	+23.6	+6.1	-13.8	-0.3	-0.9	-2.4
10	Other wholesalers[2]	+52.8	-10.6	-21.2	+7.4	-1.3	-3.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	+20.7	+1.7	-7.5	+8.3	-4.7	+0.4
12	Quebec	+20.0	-5.3	-15.0	+11.7	+0.2	-4.4
13	Ontario	+8.9	-0.7	-15.1	+7.1	+0.2	-2.3
14	Prairie provinces	+22.7	-1.8	-14.5	+2.7	+2.6	+2.2
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+13.0	+0.7	-11.0	+1.2	-4.0	+6.1

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602). Paper and paper products (SIC 611). Scrap and waste materials (SIC 627). and Wholesalers n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
May	June	July	August	September[r]	October[p]	January to October[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre[r]	Octobre[p]	Janvier à octobre[p] 1989/1988		No
per cent – pourcentage								
+8.1	**+2.9**	**+3.4**	**+2.2**	**-3.0**	**+0.2**	**+2.5**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+7.8	+4.9	+4.3	+5.7	+4.4	+6.2	+6.7	Produits alimentaires	2
-2.0	-6.6	+8.1	+2.4	+2.6	+5.5	-2.4	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
+6.4	-5.7	-9.9	-5.4	-16.6	-11.3	-3.0	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.6	+4.1	+3.6	-0.4	-10.6	-8.8	-1.7	Véhicules à moteur et accessoires	5
-24.7	-21.1	-15.8	-19.6	-17.0	-16.1	-23.9	Machines et matériel agricoles	6
+9.0	+1.6	-1.2	+1.4	-3.2	-1.4	+3.2	Autres machines et équipement[1]	7
+11.5	+7.2	+10.9	-1.1	-12.6	-0.7	+5.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-1.2	+0.3	+4.1	-3.2	-6.1	+0.3	-3.2	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+21.2	+9.8	+11.9	+12.6	+5.8	+8.2	+9.3	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+3.0	+3.2	+2.1	+9.4	+2.7	+4.6	+2.4	Provinces de l'Atlantique	11
+4.9	-1.4	-2.5	-2.1	-6.5	-1.9	-0.4	Québec	12
+10.3	+4.2	+5.8	+3.8	-2.0	-0.6	+4.3	Ontario	13
+9.2	+3.5	+5.0	+3.3	+1.3	+4.2	+1.7	Provinces des Prairies	14
+8.1	+6.5	+6.6	+3.1	-5.3	+1.1	+3.4	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627). et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989 May/April Mai/avril	June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August[r] Sept./août[r]	Oct./Sept.[p] Oct./sept.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**+2.1**	**-1.7**	**-1.1**	**-0.3**	**+0.4**	**-0.7**
2	Food	+2.1	-1.4	-0.3	-1.0	-0.6	+3.2
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+6.9	-0.8	+2.1	-2.5	+2.3	-1.3
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+8.4	-0.7	-1.0	-2.4	-1.7	-2.2
5	Motor vehicles and accessories	-2.4	-2.1	-1.5	-1.1	+2.9	--
6	Farm machinery, equipment and supplies	-2.7	+2.0	-2.4	-0.8	-0.5	-1.3
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+5.6	+0.4	-0.3	+0.2	+0.8	-0.5
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	+1.2	-1.5	-1.6	-2.2	+4.5	-0.1
9	Lumber and building materials	+3.5	-2.2	+0.4	+1.0	-3.3	-4.7
10	Other wholesalers[2]	+0.1	-6.7	-3.2	+1.3	-1.1	-0.4
	Regions						
11	Atlantic provinces	+6.7	-0.5	--	-0.9	+1.7	+0.3
12	Quebec	+1.2	-2.7	-0.8	-1.7	-1.9	-0.1
13	Ontario	+2.0	-1.4	-1.4	+1.2	+1.0	-1.4
14	Prairie provinces	+1.9	-1.7	-2.0	-1.6	+2.1	-1.3
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+3.2	-0.8	+0.3	-0.3	+0.5	+1.4

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988							
May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September[r] Septembre[r]	October[p] Octobre[p]	Grands groupes de commerce – Régions	Nº
per cent – pourcentage							
+2.9	**+2.1**	**+1.7**	**+1.3**	**+2.5**	**+2.0**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+11.6	+8.7	+8.5	+7.2	+4.8	+2.7	Produits alimentaires	2
-5.6	-8.1	+3.5	+5.6	+6.4	+4.3	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-0.5	-1.9	-2.4	-1.5	-2.5	-2.4	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+2.1	+4.3	+5.1	+5.3	+5.5	+5.9	Véhicules à moteur et accessoires	5
-1.1	+2.2	+2.0	+4.2	+5.3	+4.9	Machines et matériel agricoles	6
+4.6	+4.6	+2.8	+1.9	+5.2	+4.7	Autres machines et équipement[1]	7
+11.5	+8.4	+3.7	+0.7	+5.4	+6.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-8.4	-8.6	-6.3	-2.1	-2.3	-5.5	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+4.3	-0.3	-1.3	-4.0	-4.3	-4.0	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+7.7	+7.0	+7.2	+5.7	+6.1	+4.2	Provinces de l'Atlantique	11
+4.5	+0.2	-0.5	-3.9	-2.7	-4.3	Québec	12
+4.7	+5.9	+3.6	+5.3	+6.3	+5.7	Ontario	13
-1.6	-2.4	-1.7	-2.2	+0.3	+1.0	Provinces des Prairies	14
-0.7	-0.2	+4.1	+4.2	+3.8	+5.0	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAE 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
-- *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989 May / Mai	June / Juin	July / Juillet	August / Août	September[r] / Septembre[r]	October[p] / Octobre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.32**	**1.32**	**1.52**	**1.42**	**1.43**	**1.43**
2	Food	.68	.66	.69	.65	.64	.67
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.86	.86	.94	.81	.83	.80
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.30	2.41	2.33	1.84	1.89	1.91
5	Motor vehicles and accessories	1.70	1.74	2.18	1.99	2.10	1.98
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.65	3.58	3.91	3.96	4.03	3.93
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.47	1.45	1.68	1.54	1.48	1.55
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.47	1.48	1.73	1.65	1.94	1.74
9	Lumber and building materials	1.32	1.22	1.42	1.44	1.40	1.37
10	Other wholesalers[2]	1.03	1.07	1.32	1.25	1.25	1.28
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.36	1.33	1.44	1.32	1.40	1.40
12	Quebec	1.30	1.34	1.56	1.38	1.35	1.41
13	Ontario	1.31	1.30	1.51	1.43	1.44	1.45
14	Prairie provinces	1.58	1.58	1.81	1.73	1.72	1.67
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.07	1.06	1.19	1.17	1.23	1.17

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602). Paper and paper products (SIC 611): Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988							
May Mai	June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	Grands groupes de commerce – Régions	No
1.39	**1.33**	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.65	.64	.66	.64	.64	.69	Produits alimentaires	2
.89	.88	.98	.79	.80	.80	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.46	2.31	2.15	1.77	1.62	1.73	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.74	1.74	2.15	1.88	1.78	1.71	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.78	2.77	3.23	3.06	3.18	3.14	Machines et matériel agricoles	6
1.53	1.41	1.61	1.54	1.36	1.46	Autres machines et équipement[1]	7
1.47	1.46	1.85	1.62	1.61	1.63	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.42	1.34	1.57	1.42	1.35	1.45	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.20	1.18	1.50	1.46	1.38	1.45	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.30	1.28	1.37	1.36	1.36	1.41	Provinces de l'Atlantique	11
1.31	1.32	1.53	1.40	1.29	1.44	Québec	12
1.38	1.28	1.54	1.41	1.33	1.37	Ontario	13
1.75	1.67	1.93	1.83	1.74	1.72	Provinces des Prairies	14
1.17	1.13	1.22	1.16	1.12	1.13	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602), Papier et articles en papier (CAÉ 611), Déchets et matières de rebut (CAÉ 627), et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629)*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion. Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale. Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9.

Canada

Catalogue 63-008 Monthly – Mensuel/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 11

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

WHOLESALE TRADE

November 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for November 1989 were $16.2 billion, a decrease of 1.8% from November 1988. In the first 11 months of 1989, cumulative sales were up 2.1% compared to the corresponding period in 1988.

In November 1989, five of the nine trade groups registered decreases over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-14.6%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (-6.7%), wholesalers of apparel, dry goods, furniture and general merchandise (-4.2%), wholesalers of motor vehicles and accessories (-2.6%) and wholesalers of lumber and building materials (-1.7%). Two of the three largest trade groups recorded increases from November 1988 to November 1989: wholesalers of food (+5.8%) and other wholesalers (+1.1%).

Wholesale trade decreases between November 1988 and November 1989 were posted in three of the five regions. The province of Quebec registered the strongest decrease at 3.8%, followed by Ontario with a decrease of 3.1%. The sharpest increase was registered in the Prairie provinces with a gain of 4.2%.

Inventories

Inventory levels in November 1989 were 1.4% higher than those reported in November 1988. The ratio of inventories to sales at the end of November 1989 stood at 1.41:1, up from 1.37:1 recorded in the corresponding month of 1988.

February 1990

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

COMMERCE DE GROS

Novembre 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en novembre 1989 totalisaient $16.2 milliards, soit une diminution de 1.8% en regard de novembre 1988. Au cours des 11 premiers mois de 1989, les ventes cumulatives ont augmenté de 2.1% par rapport à la période correspondante en 1988.

En novembre 1989, cinq des neuf grands groupes de commerce de gros ont enregistré une baisse de leurs ventes, comparativement au même mois de l'année dernière: les grossistes en machines et matériel agricoles (-14.6%), les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (-6.7%), les grossistes en vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général (-4.2%), les grossistes en véhicules à moteur et accessoires (-2.6%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-1.7%). Deux des trois plus grands groupes de commerce de gros ont signalé des augmentations comparativement au mois de novembre 1988. Il s'agit des grossistes en produits alimentaires (+5.8%) et les autres grossistes (+1.1%).

Trois des cinq régions ont affiché des ventes inférieures à celles rapportées en novembre 1988. La province de Québec affichait la plus forte diminution,à 3.8%, suivie par l'Ontario à 3.1%. L'augmentation la plus forte était enregistrée par les provinces des Prairies avec un gain de 4.2%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 1.4% entre novembre 1988 et novembre 1989.Le rapport des stocks sur les ventes à la fin de novembre 1989 a augmenté à 1.41:1 comparativement à 1.37:1 un an auparavant.

Février 1990

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale

TABLE 1. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Juin/mai	1989 June/May	July/June	August/July	Sept./August	Oct./Sept.[r]	Nov./Oct.[p]
		Juin/mai	Juillet/juin	Août/juillet	Sept./août	Oct./sept.[r]	Nov./oct.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.8**	**-14.1**	**+6.8**	**-0.2**	**-0.4**	**-0.7**
2	Food	+1.1	-4.7	+5.2	+0.4	-2.2	+3.1
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-1.9	-5.9	+12.3	+0.8	+4.5	-6.4
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	4-5.2	+2.3	+23.3	-4.1	-2.3	+0.9
5	Motor vehicles and accessories	-4.6	-21.3	+8.4	-2.7	+11.4	-4.0
6	Farm machinery, equipment and supplies	+3.9	-10.5	-1.9	-2.3	-4.3	-17.5
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+2.1	-13.9	+8.9	+5.0	-4.9	+3.1
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-1.9	-16.0	+2.6	-11.1	+16.3	-5.3
9	Lumber and building materials	+6.1	-13.8	-0.3	-0.9	-2.3	-10.1
10	Other wholesalers[2]	-10.6	-21.2	+7.4	-1.3	-3.6	+2.6
	Regions						
11	Atlantic provinces	+1.7	-7.5	+8.3	-4.7	+1.4	-0.2
12	Quebec	-5.3	-15.0	+11.7	+0.2	-3.5	+0.3
13	Ontario	-0.7	-15.1	+7.1	+0.2	-1.1	-2.0
14	Prairie provinces	-1.8	-14.5	+2.7	+2.6	+1.6	+0.9
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.7	-11.0	+1.2	-4.0	+5.4	-0.3

1 *Includes Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621), and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602), Paper and paper products (SIC 611), Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629)*
p *preliminary estimates*
r *revised estimates.*

TABLEAU 1. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October[r] Octobre[r]	November[p] Novembre[p]	January to November[p] 1989/1988 Janvier à novembre[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage								
+2.9	**+3.4**	**+2.2**	**-3.0**	**+0.8**	**-1.8**	**+2.1**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.9	+4.3	+5.7	+4.4	+5.0	+5.8	+6.5	Produits alimentaires	2
-6.6	+8.1	+2.4	+2.6	+7.5	+3.1	-1.7	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-5.7	-9.9	-5.4	-16.6	-10.6	-4.2	-3.1	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.1	+3.6	-0.4	-10.6	-4.2	-2.6	-1.3	Véhicules à moteur et accessoires	5
-21.1	-15.8	-19.6	-17.0	-20.7	-14.6	-23.7	Machines et matériel agricoles	6
+1.6	-1.2	+1.4	-3.2	-1.4	-5.5	+2.3	Autres machines et équipement[1]	7
+7.2	+10.9	-1.1	-12.6	+3.8	-6.7	+4.7	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+0.3	+4.1	-3.2	-6.1	+0.5	-1.7	-3.1	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+9.8	+11.9	+12.6	+5.8	+7.8	+1.1	+8.5	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+3.2	+2.1	+9.4	+2.7	+5.5	+2.4	+2.5	Provinces de l'Atlantique	11
-1.4	-2.5	-2.1	-6.5	-0.9	-3.8	-0.6	Québec	12
+4.2	+5.8	+3.8	-2.0	+0.6	-3.1	+3.7	Ontario	13
+3.5	+5.0	+3.3	+1.3	+3.6	+4.2	+1.9	Provinces des Prairies	14
+6.5	+6.6	+3.1	-5.3	+0.4	-1.6	+2.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus Machines, appareils et fournitures électriques (CAE 621), et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623)*
2 *Inclus Produits agricoles (excluant les céréales) (CAE 602), Papier et articles en papier (CAE 611), Déchets et matières de rebut (CAE 627) et Grossistes, n.c.a. (CAE 629)*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

TABLE 2. Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989 June/May Juin/mai	July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept.[r] Oct./sept.[r]	Nov./Oct.[p] Nov./oct.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.7**	**-1.1**	**-0.3**	**+0.4**	**-1.1**	**-1.3**
2	Food	-1.4	-0.3	-1.0	-0.6	+3.6	-1.9
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-0.8	+2.1	-2.5	+2.3	+1.1	+0.9
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-0.7	-1.0	-2.4	-1.7	-2.2	+1.6
5	Motor vehicles and accessories	-2.1	-1.5	-1.1	+2.9	-2.0	-3.6
6	Farm machinery, equipment and supplies	+2.0	-2.4	-0.8	-0.5	-2.6	-1.6
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	+0.4	-0.3	+0.2	+0.8	-0.5	-0.5
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-1.5	-1.6	-2.2	+4.5	-1.7	-0.8
9	Lumber and building materials	-2.2	+0.4	+1.0	-3.3	-4.7	-0.2
10	Other wholesalers[2]	-6.7	-3.2	+1.3	-1.1	-0.3	-2.1
	Regions						
11	Atlantic provinces	-0.5	--	-0.9	+1.7	+0.1	-2.6
12	Quebec	2.7	-0.8	-1.7	-1.9	-0.3	--
13	Ontario	+-1.4	-1.4	+1.2	+1.0	-2.0	-1.8
14	Prairie provinces	-1.7	-2.0	-1.6	+2.1	-1.7	-2.1
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-0.8	+0.3	-0.3	+0.5	+1.3	-0.2

1 *Includes Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621), and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes Farm products (excluding grain) (SIC 602), Paper and paper products (SIC 611), Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629)*
-- *amount too small to be expressed*
p *preliminary estimates*
r *revised estimates*

TABLEAU 2. Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988							
June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October[r] Octobre[r]	November[p] Novembre[p]	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+2.1	**+1.7**	**+1.3**	**+2.5**	**+1.6**	**+1.4**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+8.7	+8.5	+7.2	+4.8	+3.1	+7.3	Produits alimentaires	2
-8.1	+3.5	+5.6	+6.4	+6.9	+5.2	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-1.9	-2.4	-1.5	-2.5	-2.4	+1.7	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+4.3	+5.1	+5.3	+5.5	+3.8	--	Véhicules à moteur et accessoires	5
+2.2	+2.0	+4.2	+5.3	+3.5	-0.4	Machines et matériel agricoles	6
+4.6	+2.8	+1.9	+5.2	+4.6	+6.1	Autres machines et équipement[1]	7
+8.4	+3.7	+0.7	+5.4	+4.6	+3.6	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-8.6	-6.3	-2.1	-2.3	-5.5	-1.0	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
-0.3	-1.3	-4.0	-4.3	-3.8	-7.6	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+7.0	+7.2	+5.7	+6.1	+4.0	+3.1	Provinces de l'Atlantique	11
+0.2	-0.5	-3.9	-2.7	-4.5	-3.7	Québec	12
+5.9	+3.6	+5.3	+6.3	+5.0	+4.7	Ontario	13
-2.4	-1.7	-2.2	+0.3	+0.6	-1.1	Provinces des Prairies	14
-0.2	+4.1	+4.2	+3.8	+4.9	+4.9	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus Machines, appareils et fournitures électriques (CAE 621), et Machines et équipement, n.c.a. (CAE 623)*
2 *Inclus Produits agricoles (excluant les céréales) (CAE 602), Papier et articles en papier (CAE 611), Déchets et matières de rebut (CAE 627), et Grossistes, n.c.a. (CAE 629)*
-- *nombres infimes*
p *estimations préliminaires*
r *estimations revisées*

TABLE 3. Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989 June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October[r] Octobre[r]	November[p] Novembre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.32**	**1.52**	**1.42**	**1.43**	**1.42**	**1.41**
2	Food	.66	.69	.65	.64	.68	.65
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.86	.94	.81	.83	.80	.86
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.41	2.33	1.84	1.89	1.89	1.91
5	Motor vehicles and accessories	1.74	2.18	1.99	2.10	1.85	1.86
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.58	3.91	3.96	4.03	4.10	4.89
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.45	1.68	1.54	1.48	1.55	1.50
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.48	1.73	1.65	1.94	1.64	1.71
9	Lumber and building materials	1.22	1.42	1.44	1.40	1.37	1.52
10	Other wholesalers[2]	1.07	1.32	1.25	1.25	1.29	1.23
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.33	1.44	1.32	1.40	1.39	1.35
12	Quebec	1.34	1.56	1.38	1.35	1.39	1.39
13	Ontario	1.30	1.51	1.43	1.44	1.43	1.43
14	Prairie provinces	1.58	1.81	1.73	1.72	1.67	1.62
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.06	1.19	1.17	1.23	1.18	1.18

1 *Includes Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621), and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623)*
2 *Includes Farm products (excluding grain) (SIC 602), Paper and paper products (SIC 611) Scrap and waste materials (SIC 627), and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629)*
p *preliminary estimates*
r *revised estimates*

TABLEAU 3. Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988							
June Juin	July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	Grands groupes de commerce – Régions	No
1.33	**1.55**	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**1.37**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.64	.66	.64	.64	.69	.64	Produits alimentaires	2
.88	.98	.79	.80	.80	.85	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.31	2.15	1.77	1.62	1.73	1.80	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
1.74	2.15	1.88	1.78	1.71	1.81	Véhicules à moteur et accessoires	5
2.77	3.23	3.06	3.18	3.14	4.19	Machines et matériel agricoles	6
1.41	1.61	1.54	1.36	1.46	1.33	Autres machines et équipement[1]	7
1.46	1.85	1.62	1.61	1.63	1.54	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.34	1.57	1.42	1.35	1.45	1.51	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.18	1.50	1.46	1.38	1.45	1.35	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.28	1.37	1.36	1.36	1.41	1.34	Provinces de l'Atlantique	11
1.32	1.53	1.40	1.29	1.44	1.38	Québec	12
1.28	1.54	1.41	1.33	1.37	1.32	Ontario	13
1.67	1.93	1.83	1.74	1.72	1.71	Provinces des Prairies	14
1.13	1.22	1.16	1.12	1.13	1.11	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623)*
2 *Inclus Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602), Papier et articles en papier (CAÉ 611), Déchets et matières de rebut (CAÉ 627) et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629)*
p *estimations préliminaires*
r *estimations révisées*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Note to Users

Changes to Wholesale Trade

A new survey has been developed and conducted in "parallel" to the old survey since the January 1989 reference month. Estimates derived from the new survey are to be published starting with the January 1990 reference month.

The parallel run is being conducted to tune the new automated system, to adjust processing procedures and to evaluate the quality of the new estimates.

The major changes to be introduced with the new survey for January 1990 reference month are:

1. The new survey relies on a new and more up to date list of names and an updated sampling of Canada's Wholesale Trade businesses.

2. Data collection has been regionalized and respondents have the option of replying to the survey by telephone. This has resulted in significantly higher response rates.

3. Estimates will be published for 9 trade groups for Canada and total wholesale sales for the provinces and territories. Work is progressing to produce estimates of trade groups by province. A decision on publishing this information is not expected before the Fall of 1990.

4. The new survey is based upon the 1980 version of the Standard Industrial Classification.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Note aux utilisateurs

Changements au Commerce de gros

Une nouvelle enquête a été élaborée et est menée en "parallèle" avec l'ancienne enquête depuis le mois de référence de janvier 1989. Nous prévoyons publier les estimations provenant de la nouvelle enquête à compter du mois de référence de janvier 1990.

L'enquête en parallèle doit permettre la mise au point du nouveau système automatisé, le redressement des procédures de traitement et l'évaluation de la qualité des nouvelles estimations.

Pour le mois de référence de janvier 1990, les principaux changements qui découlants de l'enquête remaniée sont les suivants:

1. La nouvelle enquête s'appuie sur une nouvelle liste de noms et une méthode d'échantillonnage améliorée des entreprises oeuvrant dans le secteur du commerce de gros au Canada.

2. La collecte des données relève des bureaux régionaux et les répondants ont la possibilité de répondre a l'enquête par téléphone. Il en est résulté des taux de réponse sensiblement plus élevés.

3. Les estimations seront publiées pour 9 groupes de commerce au niveau du Canada et les ventes totales du commerce de gros, au niveau des provinces et des territoires. On travaille actuellement à produire des estimations ventilées par groupe de commerce selon la province. Toutefois, la décision de publier ces données ne sera pas prise avant l'automne de 1990.

4. La nouvelle enquête est basée sur la Classification type des industries de 1980.

Extracts from this publication may be reproduced for individual use without permission provided the source is fully acknowledged. However, reproduction of this publication in whole or in part for purposes of resale or redistribution requires written permission from the Programs and Publishing Products Group, Acting Permissions Officer, Crown Copyright Administration, Canadian Government Publishing Centre, Ottawa, Canada K1A 0S9

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Groupe des programmes et produits d'édition, agent intérimaire aux permissions, administration des droits d'auteur de la Couronne, Centre d'édition du gouvernement du Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Canada

Catalogue 63-008 Monthly – Mensuel/ISSN 0380-7894 Vol. 52, No. 12

Statistics Canada Statistique Canada

Price: Canada, $5.80, $58.00 a year
Other Countries, $7.00, $70.00 a year

Prix: Canada, $5.80, $58.00 par année
Autres pays, $7.00, $70.00 par année

WHOLESALE TRADE

December 1989

Highlights

Sales

Preliminary estimates indicate that wholesale merchants' sales for December 1989 were $14.3 billion, a decrease of 3.0% from December 1988. This year-over-year decline follows a decrease of 1.3% in November and a slow growth of 0.8% in October.

Two of the three largest groups recorded decreases in sales from December 1988 to December 1989. Wholesalers of electrical and non-electrical machinery, equipment and supplies and other wholesalers registered decreases of 7.7% and 5.0% respectively while sales of wholesalers of food increased 4.0%. Three of the remaining trade groups also registered decreases over a year earlier: wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (-17.3%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment (-9.7%) and wholesalers of lumber and building materials (-7.3%).

Wholesale trade decreases between December 1988 and December 1989 were posted in four of the five regions. The Atlantic provinces registered the strongest decrease at 12.7%, followed by Quebec with a decrease of 7.2%, while an increase of 0.9% was recorded in the Prairie provinces.

Inventories

Inventory levels in December 1989 were 1.8% higher than those reported in December 1988. The ratio of inventories to sales at the end of December 1989 stood at 1.61:1, up from 1.53:1 recorded in the corresponding month of 1988.

March 1990

COMMERCE DE GROS

Décembre 1989

Faits saillants

Ventes

Selon les estimations préliminaires, les ventes des marchands de gros en décembre 1989 totalisaient $14.3 milliards, soit une diminution de 3.0% en regard de décembre 1988. Cette baisse d'une année à l'autre fait suite à une diminution de 1.3% en novembre et une légère augmentation de 0.8% en octobre.

Deux des trois plus grands groupes de commerce ont signalé des dimunitions comparativement au mois de décembre 1988. Les grossistes en machines, appareils et fournitures électriques et non électriques et les autres grossistes ont diminué respectivement de 7.7% et 5.0% tandis que les grossistes en produits alimentaires augmentaient de 4.0%. Trois des six autres groupes de commerce ont signalé également des baisses comparativement au mois de décembre 1988: Les grossistes en machines et matériel agricoles (-17.3%), les grossistes en métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage (-9.7%) et les grossistes en bois d'oeuvre et matériaux de construction (-7.3%).

Quatre des cinq régions ont affiché des ventes inférieures à celles rapportées en décembre 1988. Les provinces de l'Atlantique affichaient la plus forte diminution, à 12.7%, suivie par le Québec à 7.2%, tandis que les provinces des Prairies enregistraient un gain de 0.9%.

Stocks

Le niveau des stocks s'est accru de 1.8% entre décembre 1988 et décembre 1989. Le rapport des stocks sur les ventes à la fin de décembre 1989 a augmenté à 1.61:1 comparativement à 1.53:1 un an auparavant.

Mars 1990

Published under the authority of the Minister of Regional Industrial Expansion.

Publication autorisée par le ministre de l'Expansion industrielle régionale.

Table 1

Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Sales, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions / Juillet/juin	1989 July/June	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct.[r] Nov./oct.[r]	Dec./Nov.[p] Déc./nov.[p]
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-14.1**	**+6.8**	**-0.2**	**-0.4**	**-0.3**	**-11.7**
2	Food	-4.7	+5.2	+0.4	-2.2	+2.4	-2.2
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	-5.9	+12.3	+0.8	+4.5	-3.9	-6.0
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	+2.3	+23.3	-4.1	-2.3	+0.1	-18.1
5	Motor vehicles and accessories	-21.3	+8.4	-2.7	+11.4	-3.4	-13.9
6	Farm machinery, equipment and supplies	-10.5	-1.9	-2.3	-4.3	-17.1	-4.9
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-13.9	+8.9	+5.0	-4.9	+4.9	-7.3
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-16.0	+2.6	-11.1	+16.3	-8.0	-24.4
9	Lumber and building materials	-13.8	-0.3	-0.9	-2.3	-8.8	-28.4
10	Other wholesalers[2]	-21.2	+7.4	-1.3	-3.6	+2.4	-14.2
	Regions						
11	Atlantic provinces	-7.5	+8.3	-4.7	+1.4	--	-13.1
12	Quebec	-15.0	+11.7	+0.2	-3.5	+0.7	-17.0
13	Ontario	-15.1	+7.1	+0.2	-1.1	-1.6	-7.7
14	Prairie provinces	-14.5	+2.7	+2.6	+1.6	+0.7	-12.3
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	-11.0	+1.2	-4.0	+5.4	+0.9	-12.8

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

Tableau 1

Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988								
July	August	September	October	November[r]	December[p]	January to December[p] 1989/1988	Grands groupes de commerce – Régions	
Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre[r]	Décembre[p]	Janvier à décembre[p] 1989/1988		No
per cent – pourcentage								
+3.4	**+2.2**	**-3.0**	**+0.8**	**-1.3**	**-3.0**	**+1.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+4.3	+5.7	+4.4	+5.0	+5.2	+4.0	+6.2	Produits alimentaires	2
+8.1	+2.4	+2.6	+7.5	+5.9	+5.3	-0.9	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-9.9	-5.4	-16.6	-10.6	-4.9	+2.6	-2.7	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+3.6	-0.4	-10.6	-4.2	-2.0	+8.9	-0.6	Véhicules à moteur et accessoires	5
-15.8	-19.6	-17.0	-20.7	-14.2	-17.3	-23.3	Machines et matériel agricoles	6
-1.2	+1.4	-3.2	-1.4	-3.9	-7.7	+1.6	Autres machines et équipement[1]	7
+10.9	-1.1	-12.6	+3.8	-9.4	-9.7	+3.5	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
+4.1	-3.2	-6.1	+0.5	-0.2	-7.3	-3.2	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
+11.9	+12.6	+5.8	+7.8	+1.0	-5.0	+7.3	Autres grossistes[2]	10
							Régions	
+2.1	+9.4	+2.7	+5.5	+2.6	-12.7	+1.1	Provinces de l'Atlantique	11
-2.5	-2.1	-6.5	-0.9	-3.4	-7.2	-1.1	Québec	12
+5.8	+3.8	-2.0	+0.6	-2.7	-1.2	+3.4	Ontario	13
+5.0	+3.3	+1.3	+3.6	+4.1	+0.9	+1.8	Provinces des Prairies	14
+6.6	+3.1	-5.3	+0.4	-0.3	-2.0	+2.5	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
– *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

Table 2

Wholesale Merchants – Month-to-month and Year-to-year Percentage Change in Estimated Levels of Stocks, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989					
		July/June Juillet/juin	August/July Août/juillet	Sept./August Sept./août	Oct./Sept. Oct./sept.	Nov./Oct. r Nov./oct. r	Dec./Nov. p Déc./nov. p
		per cent – pourcentage					
1	**Total all trade groups**	**-1.1**	**-0.3**	**+0.4**	**-1.1**	**-0.5**	**+0.3**
2	Food	-0.3	-1.0	-0.6	+3.6	+3.3	+0.2
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	+2.1	-2.5	+2.3	+1.1	+0.7	+0.8
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	-1.0	-2.4	-1.7	-2.2	+1.5	-1.0
5	Motor vehicles and accessories	-1.5	-1.1	+2.9	-2.0	-3.4	+3.1
6	Farm machinery, equipment and supplies	-2.4	-0.8	-0.5	-2.6	-0.7	-0.6
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	-0.3	+0.2	+0.8	-0.5	-0.8	-0.6
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	-1.6	-2.2	+4.5	-1.7	-0.2	+0.6
9	Lumber and building materials	+0.4	+1.0	-3.3	-4.7	-0.6	-0.2
10	Other wholesalers[2]	-3.2	+1.3	-1.1	-0.3	-0.1	+0.6
	Regions						
11	Atlantic provinces	--	-0.9	+1.7	+0.1	-2.8	-1.5
12	Quebec	-0.8	-1.7	-1.9	-0.3	+0.7	+1.3
13	Ontario	-1.4	+1.2	+1.0	-2.0	-1.0	+1.1
14	Prairie provinces	-2.0	-1.6	+2.1	-1.7	-0.7	-1.5
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	+0.3	-0.3	+0.5	+1.3	-0.3	-0.9

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
-- *amount too small to be expressed.*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

Tableau 2

Marchands de gros – Variations en pourcentage par rapport au mois précédent et à l'année précédente de l'estimation de niveau des stocks, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1989/1988							
July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November[r] Novembre[r]	December[p] Décembre[p]	Grands groupes de commerce – Régions	No
per cent – pourcentage							
+1.7	**+1.3**	**+2.5**	**+1.6**	**+2.1**	**+1.8**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
+8.5	+7.2	+4.8	+3.1	+12.9	+13.7	Produits alimentaires	2
+3.5	+5.6	+6.4	+6.9	+4.9	+1.5	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
-2.4	-1.5	-2.5	-2.4	+1.5	-3.2	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
+5.1	+5.3	+5.5	+3.8	+0.1	-0.8	Véhicules à moteur et accessoires	5
+2.0	+4.2	+5.3	+3.5	+0.5	+5.3	Machines et matériel agricoles	6
+2.8	+1.9	+5.2	+4.6	+5.9	+5.9	Autres machines et équipement[1]	7
+3.7	+0.7	+5.4	+4.6	+4.2	+3.3	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
-6.3	-2.1	-2.3	-5.5	-1.3	-1.6	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
-1.3	-4.0	-4.3	-3.8	-5.7	-6.5	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
+7.2	+5.7	+6.1	+4.0	+2.9	-0.6	Provinces de l'Atlantique	11
-0.5	-3.9	-2.7	-4.5	-3.0	-2.2	Québec	12
+3.6	+5.3	+6.3	+5.0	+5.5	+5.1	Ontario	13
-1.7	-2.2	+0.3	+0.6	+0.3	+0.2	Provinces des Prairies	14
+4.1	+4.2	+3.8	+4.9	+4.9	+2.8	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
– *nombres infimes.*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

Table 3

Wholesale Merchants – Monthly Inventories/Sales Ratios, by Major Trade Groups for Canada and for All Trades in Regions, 1989

No.	Major trade groups – Regions	1989					
		July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November[r] Novembre[r]	December[p] Décembre[p]
1	**Total all trade groups**	**1.52**	**1.42**	**1.43**	**1.42**	**1.42**	**1.61**
2	Food	.69	.65	.64	.68	.69	.70
3	Tobacco, drugs and toilet preparations	.94	.81	.83	.80	.84	.90
4	Apparel, dry goods, furniture and general merchandise	2.33	1.84	1.89	1.89	1.92	2.32
5	Motor vehicles and accessories	2.18	1.99	2.10	1.85	1.85	2.22
6	Farm machinery, equipment and supplies	3.91	3.96	4.03	4.10	4.91	5.13
7	Other machinery, equipment and supplies[1]	1.68	1.54	1.48	1.55	1.47	1.57
8	Metals, hardware, plumbing and heating equipment	1.73	1.65	1.94	1.64	1.78	2.36
9	Lumber and building materials	1.42	1.44	1.40	1.37	1.49	2.08
10	Other wholesalers[2]	1.32	1.25	1.25	1.29	1.26	1.48
	Regions						
11	Atlantic provinces	1.44	1.32	1.40	1.39	1.35	1.53
12	Quebec	1.56	1.38	1.35	1.39	1.39	1.70
13	Ontario	1.51	1.43	1.44	1.43	1.44	1.57
14	Prairie provinces	1.81	1.73	1.72	1.67	1.64	1.85
15	British Columbia, Yukon and Northwest Territories	1.19	1.17	1.23	1.18	1.17	1.33

1 *Includes: Electrical machinery, equipment and supplies (SIC 621); and Machinery and equipment, n.e.s. (SIC 623).*
2 *Includes: Farm products (excluding grain) (SIC 602); Paper and paper products (SIC 611); Scrap and waste materials (SIC 627); and Wholesalers, n.e.s. (SIC 629).*
p *preliminary estimates.*
r *revised estimates.*

Tableau 3

Marchands de gros – Rapport mensuel stocks/ventes, par Grands groupes de commerce (Canada) et pour l'ensemble des commerces (régions), 1989

1988							
July Juillet	August Août	September Septembre	October Octobre	November Novembre	December Décembre	Grands groupes de commerce – Régions	No
1.55	**1.43**	**1.35**	**1.41**	**1.37**	**1.53**	**Total, tous les groupes de commerce**	1
.66	.64	.64	.69	.64	.64	Produits alimentaires	2
.98	.79	.80	.80	.85	.93	Produits du tabac, pharmaceutiques et articles de toilette	3
2.15	1.77	1.62	1.73	1.80	2.46	Vêtements, articles de mercerie, meubles de maison et marchandises en général	4
2.15	1.88	1.78	1.71	1.81	2.43	Véhicules à moteur et accessoires	5
3.23	3.06	3.18	3.14	4.19	4.03	Machines et matériel agricoles	6
1.61	1.54	1.36	1.46	1.33	1.37	Autres machines et équipement[1]	7
1.85	1.62	1.61	1.63	1.54	2.07	Métaux, quincaillerie, plomberie et appareils de chauffage	8
1.57	1.42	1.35	1.45	1.51	1.96	Bois d'oeuvre et matériaux de construction	9
1.50	1.46	1.38	1.45	1.35	1.50	Autres grossistes[2]	10
						Régions	
1.37	1.36	1.36	1.41	1.34	1.34	Provinces de l'Atlantique	11
1.53	1.40	1.29	1.44	1.38	1.61	Québec	12
1.54	1.41	1.33	1.37	1.32	1.48	Ontario	13
1.93	1.83	1.74	1.72	1.71	1.86	Provinces des Prairies	14
1.22	1.16	1.12	1.13	1.11	1.26	Colombie-Britannique, Yukon et Territoires du Nord-Ouest	15

1 *Inclus: Machines, appareils et fournitures électriques (CAÉ 621); et Machines et équipement, n.c.a. (CAÉ 623).*
2 *Inclus: Produits agricoles (excluant les céréales) (CAÉ 602); Papier et articles en papier (CAÉ 611); Déchets et matières de rebut (CAÉ 627); et Grossistes, n.c.a. (CAÉ 629).*
p *estimations préliminaires.*
r *estimations révisées.*

This publication presents estimates of month-to-month and year-to-year percentage changes in the levels of sales and inventories, and as well inventories to sales ratios of wholesale merchant establishments, classified by 1970 Standard Industrial Classification, for major industry groups for Canada, and in aggregate for each region. As in the past, estimates for establishments engaged in the sale of petroleum products and grain are not included in this report. In addition, estimates for agents and brokers are excluded.

Le présent bulletin renferme des estimations de la variation en pourcentage d'un mois à l'autre et d'une année à l'autre des ventes et des stocks ainsi que des rapports entre les stocks et les ventes des grossistes selon la Classification des activités économiques de 1970, par grands groupes d'industrie, pour le Canada, et globalement pour chacune des régions. Comme par le passé, les estimations ne tiennent pas compte des grossistes en produits pétroliers et en céréales. Ne sont pas comptées non plus les ventes des agents et des courtiers.

The publication of data on dollar-value levels last appeared in the 1981 May issue. Publication of dollar figures was suspended as a result of a review of the level of the dollar estimates produced by the existing monthly sample survey, which indicated that these levels were subject to error. However, the percentage changes which are based on the existing sample survey continued to be published, since it was assumed that these data continued to be reasonably representative of actual changes taking place.

La publication de mai 1981 est la dernière qui a démontré des données sur la valeur en dollars. La publication de la valeur en dollars a été suspendue après qu'on eut démontré, à la lumière de nouveaux renseignements, que ces données étaient d'un niveau insatisfaisant. Toutefois, les variations en pourcentage fondées sur l'enquête-échantillon actuelle ont continué de paraître puisque ces données ont toujours été jugées comme étant représentatives des changements réels.

Since May 1984, monthly percentage change estimates of sales and inventories for wholesale merchant establishments are published regionally and for nine major trade groups only. The suppression of selected information previously provided was due to the relatively small sample size of the existing monthly survey and new information from the 1982 annual survey, which indicates that the estimates for a number of provinces and SIC trade groups were not of satisfactory quality for publication.

Depuis le mois de mai 1984, les estimations mensuelles de variation en pourcentage des ventes et des stocks des établissements de commerce de gros sont publiées par régions et pour neuf grands groupes seulement. Ceci s'explique par la taille relativement petite de l'échantillon de l'enquête mensuelle actuelle et par de nouveaux renseignements provenant de l'enquête annuelle de 1982, qui ont révélés que les estimations pour un certain nombres de provinces et de groupes CAÉ étaient de qualité insuffisante pour fin de publication.

The percentage change shown in the levels of sales represent gross sales less returns and allowances excluding any sales taxes. The percentage change shown in inventories include the value of goods owned or on consignment to other firms at the end of the month. Goods of other firms held by wholesale merchant establishments on consignment are not included.

La variation en pourcentage indiquée pour les ventes représente les ventes brutes moins les rendus et les rabais, sans les taxes de vente. La variation en pourcentage des niveaux des stocks tient compte de la valeur des marchandises possédées ou expédiées en consignation à la fin du mois. Les marchandises appartenant à d'autres entreprises et détenues en consignation par les enquêtés ne sont pas comptées.

The estimates of percentage changes for provincial (regional) sales and inventories are based on the establishment statistical unit. Data collected from establishments operating in more than one province (region) are assigned in total to the province (region) in which the head office of the establishment is located. Therefore, using this measure of provincial (regional) sales and stocks, data for those provinces (regions) which are the head office locations of establishments include sales and stocks in other provinces (regions) as well.

Les estimations de la variation en pourcentage pour les ventes et les stocks provinciaux (régionaux) s'appuient sur le concept de l'unité statistique de l'établissement. Les données recueillies des établissements en activité dans plus d'une province (région) apparaissent en totalité dans la province (région) où le siège social de ces établissements se situe. Donc, si l'on tient compte de cette mesure, les données des provinces (régions) où réside le siège social de ces établissements inclue en fait les ventes et les stocks d'autres provinces (régions).

Users interested in obtaining appropriate annual dollar-value levels of sales and inventories should consult the 1986 issue of **Wholesale Trade Statistics: Wholesale Merchants, Agents and Brokers,** Catalogue No. 63-226.

L'utilisateur avisé qui veut obtenir des valeurs annuelles adéquates pour les ventes et les stocks, devrait se référer aux résultats des Statistiques sur le **Commerce de gros: les marchands de gros et les agents et les courtiers,** 1986, nº 63-226 au catalogue.

The year-to-year percentage changes and monthly stocks to sales ratios (not seasonally adjusted) are available through CANSIM – Matrix 44 and the month-to-month percentage changes for sales (seasonally adjusted) are available through Matrix 50.

Inquiries about this publication should be addressed to **Wholesale Trade Section,** Industry Division, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6, Telephone: **(613) 951-3536.**

Note to Users

Changes to Wholesale Trade

A new survey has been developed and conducted in "parallel" to the old survey since the January 1989 reference month. Estimates derived from the new survey are to be published starting with the January 1990 reference month.

The parallel run is being conducted to tune the new automated system, to adjust processing procedures and to evaluate the quality of the new estimates.

The major changes to be introduced with the new survey for January 1990 reference month are:

1. The new survey relies on a new and more up to date list of names and an updated sampling of Canada's Wholesale Trade businesses.

2. Data collection has been regionalized and respondents have the option of replying to the survey by telephone. This has resulted in significantly higher response rates.

3. Estimates will be published for 9 trade groups for Canada and total wholesale sales for the provinces and territories. Work is progressing to produce estimates of trade groups by province. A decision on publishing this information is not expected before the Fall of 1990.

4. The new survey is based upon the 1980 version of the Standard Industrial Classification.

Les variations en pourcentage par rapport à l'année précédente et les rapports mensuels inventaires sur ventes (données non désaisonnalisées) sont disponibles par le truchement de CANSIM – Matrice 44 et les variations en pourcentage par rapport au mois précédent pour les ventes (données désaisonnalisées) sont disponibles dans la matrice 50.

Les demandes de renseignements concernant cette publication doivent être adressées à la **Section commerce de gros,** Division de l'industrie, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6, Téléphone: **(613) 951-3536.**

Note aux utilisateurs

Changements au Commerce de gros

Une nouvelle enquête a été élaborée et est menée en "parallèle" avec l'ancienne enquête depuis le mois de référence de janvier 1989. Nous prévoyons publier les estimations provenant de la nouvelle enquête à compter du mois de référence de janvier 1990.

L'enquête en parallèle doit permettre la mise au point du nouveau système automatisé, le redressement des procédures de traitement et l'évaluation de la qualité des nouvelles estimations.

Pour le mois de référence de janvier 1990, les principaux changements découlants de l'enquête remaniée sont les suivants:

1. La nouvelle enquête s'appuie sur une nouvelle liste de noms et une méthode d'échantillonnage améliorée des entreprises oeuvrant dans le secteur du commerce de gros au Canada.

2. La collecte des données relève des bureaux régionaux et les répondants ont la possibilité de répondre a l'enquête par téléphone. Il en est résulté des taux de réponse sensiblement plus élevés.

3. Les estimations seront publiées pour 9 groupes de commerce au niveau du Canada et les ventes totales du commerce de gros, au niveau des provinces et des territoires. On travaille actuellement à produire des estimations ventilées par groupe de commerce selon la province. Toutefois, la décision de publier ces données ne sera pas prise avant l'automne de 1990.

4. La nouvelle enquête est basée sur la Classification type des industries de 1980.

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology. All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'industrie, des Sciences et de la Technologie. Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

Canada

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications



Wholesale trade

JANUARY 1990

Commerce de gros

JANVIER 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

JANUARY 1990

Commerce de gros

JANVIER 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

MAY 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 1

ISSN 0380-7894

Ottawa

MAI 1990

Prix: Canada, 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 1

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dus aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Table	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	3
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	20
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableau	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	20
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others is excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that **current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more detail.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

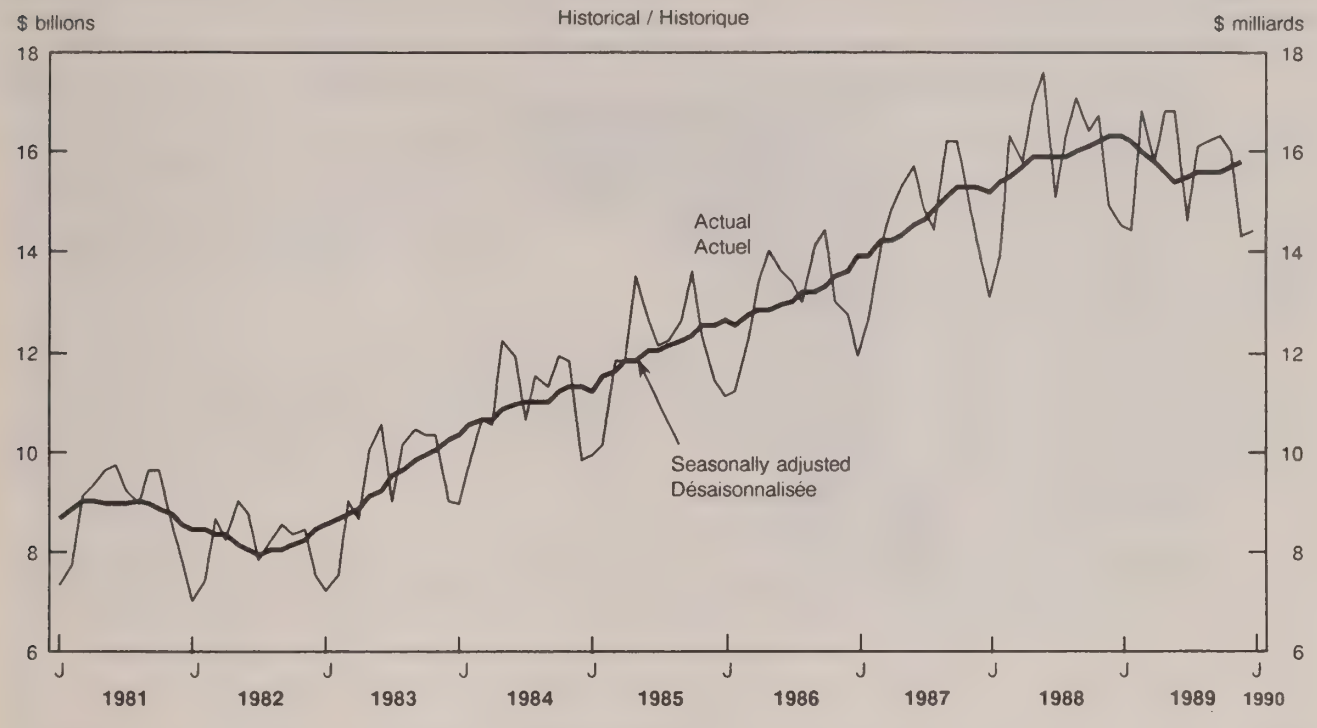
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

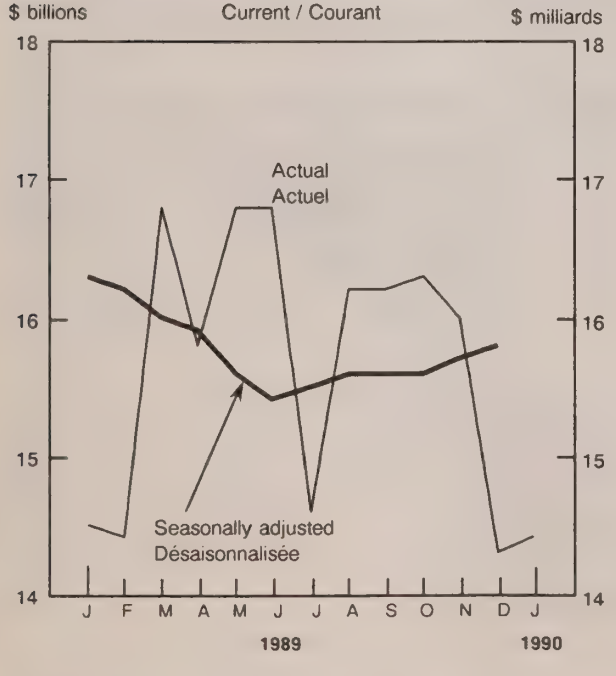
L'utilisateur devrait noter que les estimations désaisonnalisées du **mois courant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales

Ventes des marchands de gros





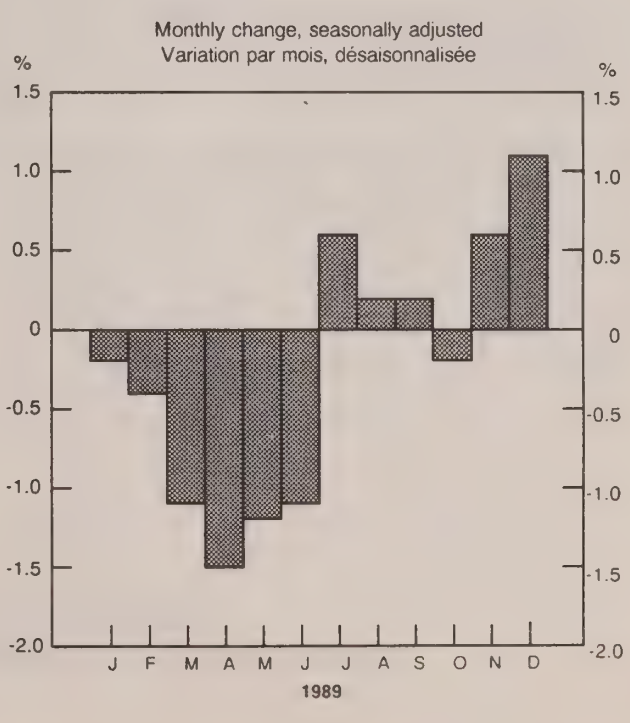


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, December 1989

Percentage change, previous month
(Seasonally adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, décembre 1989

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

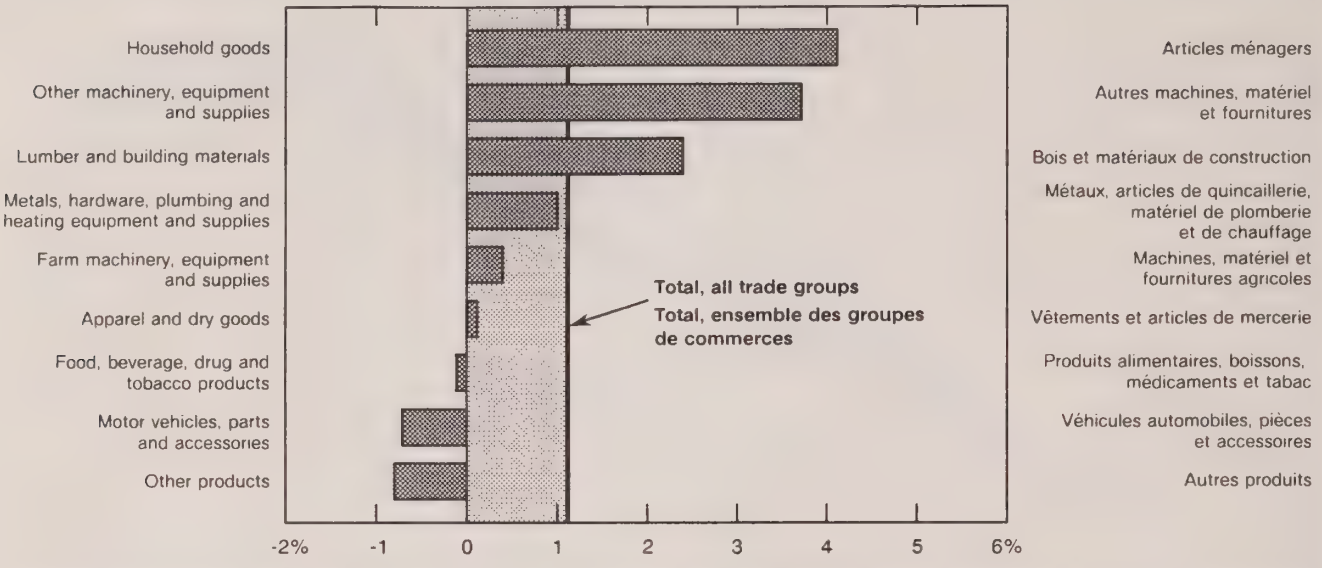


Chart 3

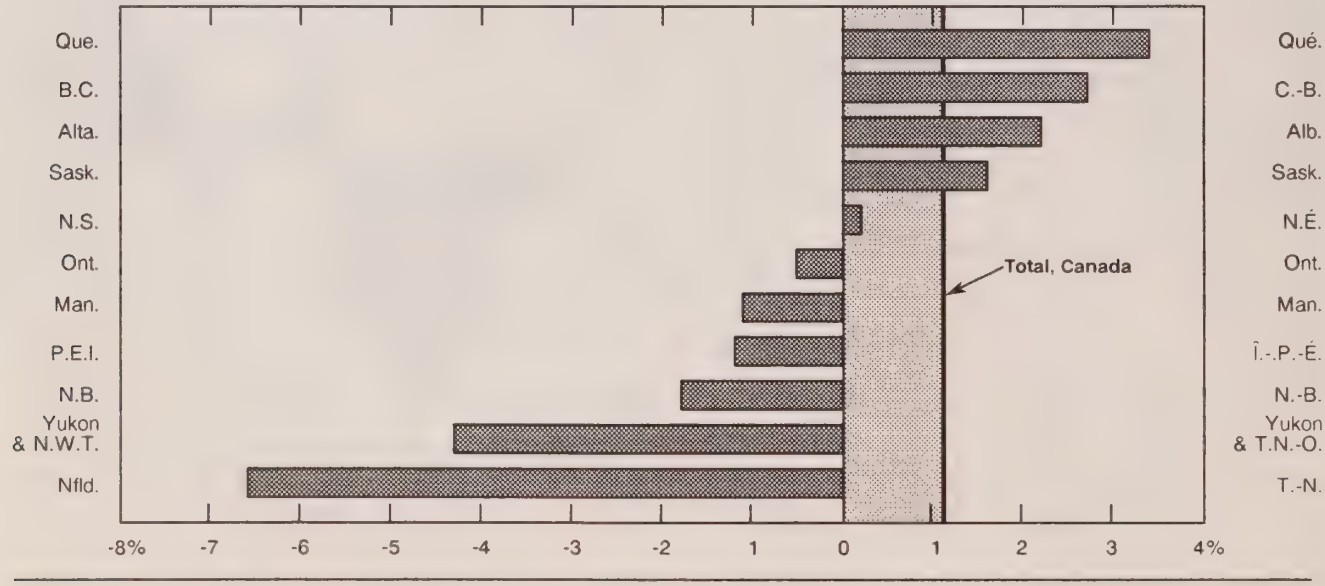
Wholesale Merchants Sales by Province, December 1989

Percentage change, previous month
(Seasonally adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, décembre 1989

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Wholesale Trade
January 1990

Highlights

Unadjusted Sales - January 1990

• In January wholesale merchants sales were $14.4 billion, virtually unchanged (-0.4%) from the same month a year earlier. While five of the nine trade groups registered increases, these were not large enough to offset declines recorded in the remaining four groups.

• The most significant differences in terms of overall sales came from wholesalers in lumber and building materials up 14.9% over January 1989 sales, in contrast to the motor vehicles, parts and accessories group which was down 10.0%.

• Regionally, four provinces posted sales increases ranging from Saskatchewan at +17.0% to Alberta up +1.2%.

Seasonally Adjusted Sales - December 1989

• Wholesale merchants sales on a seasonally adjusted basis were up 1.1% over the previous month to $15.8 billion in December 1989.

• Six of the nine trade groups registered higher sales when compared to the November period. The strongest growth in terms of overall sales came from wholesalers of other machinery, equipment and supplies (+3.7%), followed by lumber and building materials (+2.4%) and household goods (+4.1%). Lower sales were recorded by other product wholesalers (-0.8%), motor vehicles, parts and accessories (-0.7%) and food, beverage, drug and tobacco wholesalers (-0.1%).

• Regionally, growth was led by Quebec (+3.4%), followed by British Columbia (+2.7%) and Alberta (+2.2%). Declines ranged from -6.6% in Newfoundland to -0.5% in Ontario.

Commerce de gros
Janvier 1990

Faits saillants

Ventes non-désaisonnalisées - janvier 1990

• En janvier, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $14.4 milliards, à peu près inchangées (-0.4%) au niveau du mois correspondant de l'année précédente. Bien que cinq des neuf groupes de commerce de gros enregistraient des augmentations plutôt modérées, celles-ci n'ont pas été assez importantes pour compenser les diminutions enregistrées dans les quatre groupes restants.

• L'impact le plus important sur l'ensemble de l'augmentation des ventes a été déclarée par les grossistes en bois et matériaux de construction affichant une augmentation de 14.9% par rapport aux ventes de janvier 1989, par opposition aux grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires où l'on a enregistré un baisse de 10.0%.

• A l'échelle régionale, quatre provinces ont affiché des ventes supérieures, s'échelonnant de 17.0% en Saskatchewan à 1.2% en Alberta.

Ventes désaisonnalisées - décembre 1989

• Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une hausse de 1.1% par rapport au mois précédent, pour atteindre $15.8 milliards en décembre 1989.

• Six des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes supérieures à celles du mois de novembre. La croissance la plus forte sur l'ensemble des ventes, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (+3.7%) suivie par le bois et les matériaux de construction (+2.4%) et les articles ménagers (+4.1%). Des ventes moins élevées ont été signalées par les grossistes en produits divers (-0.8%), les véhicules automobiles, pièces et accessoires (-0.7%), ainsi que dans les produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (-0.1%).

• À l'échelle régionale, la croissance la plus forte a été enregistrée au Québec(+3.4%), en Colombie-Britannique (+2.7%) et en Alberta (+2.2%). Les diminutions s'échelonnent de -6.6% à Terre-Neuve à -0.5% en Ontario.

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,212	3,529	3,635	3,661	3,212
2	Apparel and dry goods	353	244	323	411	353
3	Household goods	503	566	635	635	503
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,455	1,446	1,873	1,913	1,455
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,292	1,125	1,304	1,398	1,292
6	Lumber and building materials	1,329	1,211	1,631	1,800	1,329
7	Farm machinery, equipment and supplies	301	308	362	435	301
8	Other machinery, equipment and supplies	3,851	3,608	3,801	3,538	3,851
9	Other products	2,146	2,265	2,467	2,480	2,146
10	**Total, all trades**	**14,441**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**14,441**
	Regions					
11	Newfoundland	142	140	166	180	142
12	Prince Edward Island	37	43	44	46	37
13	Nova Scotia	351	427	398	420	351
14	New Brunswick	242	269	292	309	242
15	Quebec	3,786	3,495	4,029	4,042	3,786
16	Ontario	5,640	5,643	6,447	6,572	5,640
17	Manitoba	457	472	520	546	457
18	Saskatchewan	521	489	535	576	521
19	Alberta	1,255	1,339	1,435	1,429	1,255
20	British Columbia	1,996	1,972	2,150	2,130	1,996
21	Yukon and Northwest Territories	14	14	15	20	14

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	Year-to-date 1990 Cumulatif		No.
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
1.9	2.6	3.9	6.0	1.9	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-11.2	-23.9	-29.1	-14.8	-11.2	Vêtements et articles de mercerie	2
0.6	6.8	-9.2	-16.3	0.6	Articles ménagers	3
-10.0	2.3	3.9	1.3	-10.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-5.0	-1.5	-12.9	-1.3	-5.0	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
14.9	-1.6	2.8	4.7	14.9	Bois et matériaux de construction	6
7.9	-16.9	-1.5	-7.5	7.9	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
0.6	-9.9	-7.5	-6.6	0.6	Autres machines, matériel et fournitures	8
-3.3	-6.2	-6.9	1.6	-3.3	Produits divers	9
-0.4	**-3.8**	**-3.8**	**-0.9**	**-0.4**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-19.0	-14.9	-5.5	6.9	-19.0	Terre-Neuve	11
-8.2	6.2	14.0	23.1	-8.2	Île-du-Prince-Édouard	12
-2.4	1.7	-6.7	1.1	-2.4	Nouvelle-Écosse	13
-8.4	-18.0	-3.9	4.6	-8.4	Nouveau-Brunswick	14
6.1	-3.0	-4.2	-1.2	6.1	Québec	15
-8.3	-6.6	-4.3	-1.7	-8.3	Ontario	16
-0.2	-6.7	2.6	3.9	-0.2	Manitoba	17
17.0	11.3	6.7	11.0	17.0	Saskatchewan	18
1.2	-3.7	-9.8	-7.0	1.2	Alberta	19
11.7	3.2	-0.4	0.6	11.7	Colombie-Britannique	20
-35.1	..	..	..	-35.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				Year-to-date 1989 / Cumulatif	Change from previous month / Variation du mois précédent	
		December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre		December 1989 Décembre	November 1989 Novembre
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,544	3,547	3,525	3,505	41,840	-0.1	0.6
2	Apparel and dry goods	364	363	365	388	4,887	0.1	-0.4
3	Household goods	591	568	541	541	6,628	4.1	5.0
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,751	1,763	1,756	1,743	21,335	-0.7	0.4
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,343	1,330	1,309	1,336	16,435	1.0	1.6
6	Lumber and building materials	1,694	1,655	1,623	1,615	19,313	2.4	2.0
7	Farm machinery, equipment and supplies	383	381	389	394	4,660	0.4	-2.0
8	Other machinery, equipment and supplies	3,757	3,624	3,625	3,606	45,215	3.7	0.0
9	Other products	2,410	2,430	2,434	2,471	28,840	-0.8	-0.2
10	**Total, all trades**	**15,838**	**15,662**	**15,567**	**15,599**	**189,153**	**1.1**	**0.6**
	Regions							
11	Newfoundland	150	160	166	164	2,025	-6.6	-3.4
12	Prince Edward Island	40	41	41	40	486	-1.2	0.2
13	Nova Scotia	416	415	399	382	4,863	0.2	3.9
14	New Brunswick	278	283	291	286	3,521	-1.8	-2.8
15	Quebec	4,079	3,946	3,887	3,879	47,344	3.4	1.5
16	Ontario	6,220	6,253	6,305	6,335	76,821	-0.5	-0.8
17	Manitoba	511	516	525	528	6,225	-1.1	-1.7
18	Saskatchewan	569	560	542	537	6,287	1.6	3.4
19	Alberta	1,400	1,369	1,366	1,393	17,192	2.2	0.2
20	British Columbia	2,149	2,092	2,031	2,007	24,213	2.7	3.0
21	Yukon and Northwest Territories	20	20	19	19	234	-4.3	5.5

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month / Variation du mois précédent		Change from previous year / Variation de l'année précédente						
October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	Year-to-date 1989 Cumulatif		No.
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
0.6	0.3	2.7	4.0	3.8	3.2	2.9	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-6.0	-4.2	-20.6	-22.2	-19.9	-11.9	-5.1	Vêtements et articles de mercerie	2
0.0	3.4	-0.8	-8.0	-17.3	-18.3	-8.5	Articles ménagers	3
0.7	-0.7	-2.3	2.0	0.7	0.3	4.6	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-2.0	0.2	-6.2	-6.0	-6.6	-3.8	-1.0	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
0.5	0.4	4.4	1.2	0.2	-0.5	-2.6	Bois et matériaux de construction	6
-1.3	-0.8	-6.0	-8.4	-7.8	-6.7	-14.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
0.5	-0.2	-5.7	-7.7	-6.0	-5.1	2.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
-1.5	1.6	-6.5	-4.9	-4.1	-2.4	-6.1	Produits divers	9
-0.2	**0.2**	**-3.0**	**-3.2**	**-3.2**	**-2.5**	**-0.4**	**Total, ensemble des commerces**	10
							Régions	
1.2	3.0	-18.2	-5.0	1.0	2.1	4.5	Terre-Neuve	11
0.4	5.0	1.9	12.2	18.6	21.5	22.5	Île-du-Prince-Édouard	12
4.5	1.6	-2.2	-1.7	-3.9	-6.8	3.2	Nouvelle-Écosse	13
1.5	0.8	-9.6	-6.5	1.6	2.2	7.2	Nouveau-Brunswick	14
0.2	0.5	-0.7	-3.4	-5.0	-4.9	-1.3	Québec	15
-0.5	-0.5	-6.8	-4.5	-3.7	-3.4	-2.5	Ontario	16
-0.6	1.2	-2.8	-0.2	4.2	7.6	0.5	Manitoba	17
0.9	1.6	10.5	10.2	7.1	9.7	9.4	Saskatchewan	18
-1.9	-2.3	-3.8	-6.5	-7.6	-4.3	-0.8	Alberta	19
1.2	0.8	4.3	0.7	-0.9	-0.4	4.1	Colombie-Britannique	20
0.0	9.5	..	..	..	..	..	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	77.4	77.6	82.4	84.8
2	Apparel and dry goods	78.3	83.4	85.6	89.4
3	Household goods	85.7	84.8	84.6	89.5
4	Motor vehicles, parts and accessories	64.0	90.2	92.9	84.6
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	60.5	85.1	92.4	91.7
6	Lumber and building materials	81.6	87.8	89.5	89.7
7	Farm machinery, equipment and supplies	84.2	90.1	95.1	93.8
8	Other machinery, equipment and supplies	72.3	91.1	91.7	90.8
9	Other products	70.3	81.6	87.4	86.7
10	**Total, all trades**	**73.1**	**85.2**	**88.7**	**88.2**
	Regions				
11	Newfoundland	79.8	85.9	92.7	87.4
12	Prince Edward Island	78.2	91.1	92.6	92.5
13	Nova Scotia	78.2	89.6	93.2	91.6
14	New Brunswick	69.9	86.2	91.2	90.7
15	Quebec	75.6	77.4	82.7	85.1
16	Ontario	70.7	89.5	89.1	86.7
17	Manitoba	78.6	84.9	92.7	90.2
18	Saskatchewan	78.2	75.5	90.0	92.7
19	Alberta	71.5	84.0	93.4	92.3
20	British Columbia	72.6	88.8	93.0	93.5
21	Yukon and Northwest Territories	61.2	79.4	83.5	73.8

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre		No.
per cent-pourcentage				**Groupe de commerce - Canada**	
6.5	6.0	2.5	2.6	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
7.1	4.7	4.2	3.9	Vêtements et articles de mercerie	2
9.9	6.6	5.2	5.7	Articles ménagers	3
2.0	2.1	2.1	2.2	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
3.6	5.2	1.5	3.4	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
5.0	5.4	5.5	6.4	Bois et matériaux de construction	6
8.7	9.9	16.6	7.8	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
6.7	7.0	6.1	6.2	Autres machines, matériel et fournitures	8
5.2	5.5	5.1	4.3	Produits divers	9
3.3	**2.6**	**1.9**	**1.9**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
11.8	10.5	9.1	8.3	Terre-Neuve	11
4.1	6.3	5.6	6.3	Île-du-Prince-Édouard	12
20.3	17.3	16.0	16.7	Nouvelle-Écosse	13
4.2	5.0	4.5	4.3	Nouveau-Brunswick	14
3.2	6.1	2.9	2.9	Québec	15
3.9	3.8	3.3	3.6	Ontario	16
5.3	5.6	1.6	6.9	Manitoba	17
8.9	4.2	11.4	5.1	Saskatchewan	18
3.0	5.8	3.2	3.5	Alberta	19
9.4	9.6	7.9	5.9	Colombie-Britannique	20
5.1	5.4	5.7	7.6	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet
	Trade Group - Canada	**$ millions**						
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,212	3,529	3,635	3,661	3,608	3,642	3,469
2	Apparel and dry goods	353	244	323	411	472	551	419
3	Household goods	503	566	635	635	589	541	446
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,455	1,446	1,873	1,913	1,757	1,698	1,657
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,292	1,125	1,304	1,398	1,362	1,393	1,225
6	Lumber and building materials	1,329	1,211	1,631	1,800	1,757	1,841	1,718
7	Farm machinery, equipment and supplies	301	308	362	435	402	491	420
8	Other machinery, equipment and supplies	3,851	3,608	3,801	3,538	3,858	3,518	3,161
9	Other products	2,146	2,265	2,467	2,480	2,432	2,495	2,052
10	**Total, all trades**	**14,441**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**16,238**	**16,170**	**14,568**
	Regions							
11	Newfoundland	142	140	166	180	177	168	157
12	Prince Edward Island	37	43	44	46	37	37	35
13	Nova Scotia	351	427	398	420	406	361	388
14	New Brunswick	242	269	292	309	305	280	280
15	Quebec	3,786	3,495	4,029	4,042	4,057	4,200	3,537
16	Ontario	5,640	5,643	6,447	6,572	6,635	6,447	5,899
17	Manitoba	457	472	520	546	536	544	486
18	Saskatchewan	521	489	535	576	544	567	511
19	Alberta	1,255	1,339	1,435	1,429	1,467	1,486	1,371
20	British Columbia	1,996	1,972	2,150	2,130	2,057	2,059	1,881
21	Yukon and Northwest Territories	14	14	15	20	17	22	22

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	February 1989 Février	January 1989 Janvier	Year 1990 Année		No.
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,626	3,617	3,424	3,400	3,071	3,151	3,212	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
357	331	382	497	469	397	353	Vêtements et articles de mercerie	2
517	533	530	613	516	499	503	Articles ménagers	3
1,889	2,048	1,883	1,995	1,610	1,616	1,455	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,406	1,430	1,462	1,547	1,396	1,360	1,292	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
2,022	1,881	1,603	1,460	1,170	1,157	1,329	Bois et matériaux de construction	6
428	457	460	337	261	279	301	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
4,058	3,794	3,743	4,492	3,671	3,827	3,851	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,514	2,743	2,356	2,481	2,201	2,219	2,146	Produits divers	9
16,818	**16,833**	**15,843**	**16,822**	**14,364**	**14,506**	**14,441**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
182	179	155	182	165	175	142	Terre-Neuve	11
40	42	38	44	38	41	37	Île-du-Prince-Édouard	12
432	447	419	426	368	360	351	Nouvelle-Écosse	13
336	297	308	297	262	265	242	Nouveau-Brunswick	14
4,163	4,317	3,983	4,128	3,630	3,568	3,786	Québec	15
6,712	6,678	6,478	7,073	6,018	6,148	5,640	Ontario	16
565	600	519	525	436	458	457	Manitoba	17
582	596	533	487	403	445	521	Saskatchewan	18
1,619	1,588	1,445	1,464	1,261	1,239	1,255	Alberta	19
2,165	2,069	1,946	2,176	1,761	1,787	1,996	Colombie-Britannique	20
21	20	18	19	21	21	14	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,544	3,547	3,525	3,505	3,496	3,472	3,467
2	Apparel and dry goods	364	363	365	388	405	421	432
3	Household goods	591	568	541	541	523	525	516
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,751	1,763	1,756	1,743	1,756	1,763	1,777
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,343	1,330	1,309	1,336	1,333	1,319	1,308
6	Lumber and building materials	1,694	1,655	1,623	1,615	1,608	1,623	1,612
7	Farm machinery, equipment and supplies	383	381	389	394	397	398	388
8	Other machinery, equipment and supplies	3,757	3,624	3,625	3,606	3,613	3,669	3,715
9	Other products	2,410	2,430	2,434	2,471	2,432	2,341	2,223
10	**Total, all trades**	**15,838**	**15,662**	**15,567**	**15,599**	**15,563**	**15,531**	**15,438**
	Regions							
11	Newfoundland	150	160	166	164	159	159	163
12	Prince Edward Island	40	41	41	40	39	37	37
13	Nova Scotia	416	415	399	382	376	375	395
14	New Brunswick	278	283	291	286	284	284	286
15	Quebec	4,079	3,946	3,887	3,879	3,860	3,843	3,819
16	Ontario	6,220	6,253	6,305	6,335	6,368	6,334	6,272
17	Manitoba	511	516	525	528	522	508	503
18	Saskatchewan	569	560	542	537	528	529	516
19	Alberta	1,400	1,369	1,366	1,393	1,425	1,446	1,456
20	British Columbia	2,149	2,092	2,031	2,007	1,991	1,999	1,982
21	Yukon and Northwest Territories	20	20	19	19	18	17	16

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	February 1989 Février	January 1989 Janvier	December 1988 Décembre		No.
$ millions						Groupe de commerce - Canada	
3,458	3,455	3,450	3,461	3,460	3,449	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
437	433	424	419	437	458	Vêtements et articles de mercerie	2
536	551	566	586	582	596	Articles ménagers	3
1,767	1,787	1,793	1,859	1,821	1,792	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,347	1,398	1,471	1,476	1,466	1,432	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,604	1,573	1,559	1,548	1,597	1,623	Bois et matériaux de construction	6
387	384	383	380	396	407	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,847	3,887	3,936	3,967	3,969	3,986	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,232	2,334	2,455	2,519	2,559	2,579	Produits divers	9
15,616	**15,803**	**16,036**	16,215	16,287	16,322	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
168	173	181	193	190	183	Terre-Neuve	11
39	43	44	45	42	39	Île-du-Prince-Édouard	12
407	420	425	427	426	425	Nouvelle-Écosse	13
298	302	312	307	311	307	Nouveau-Brunswick	14
3,872	3,942	4,029	4,079	4,108	4,109	Québec	15
6,286	6,396	6,579	6,748	6,724	6,675	Ontario	16
507	521	526	529	528	526	Manitoba	17
507	497	496	502	505	515	Saskatchewan	18
1,487	1,486	1,475	1,450	1,439	1,455	Alberta	19
1,984	1,999	1,982	1,993	2,005	2,061	Colombie-Britannique	20
20	24	22	20	20	20	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessary dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are **excluded** in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments (i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers **ne sont pas comptés** dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage des marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of indutrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandise. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater then $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the sub-stratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by phone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month to month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements des marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux entrants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is espected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonaly adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverse étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation** (CV) est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non-désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be:
$11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknow true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The response rate is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate deaths, one excluded from the sample as well as the seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc:
$11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non-désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un genre d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le taux de réponse est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La fraction de réponse, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products
5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice

5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel

5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year to year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesday, etc., in a given month varies from year to year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF
03551
06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF
03551
06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

A l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso



What happened to the cost of living last month?

The **Consumer Price Index** will tell you.

Whether you negotiate wage settlements, administer COLA clauses in labour contracts, assess government policies or are involved in renewal contracts, child support or alimony payments, you need current and detailed information on changes in the cost of living.

Compiled monthly (and published within 20 days of the month's end), the **Consumer Price Index** gives you a precise account of the latest fluctuations in consumer prices.

This monthly publication covers:

- transportation
- food
- clothing
- housing
- health and personal care
- recreation, reading and education
- tobacco products and alcoholic beverages

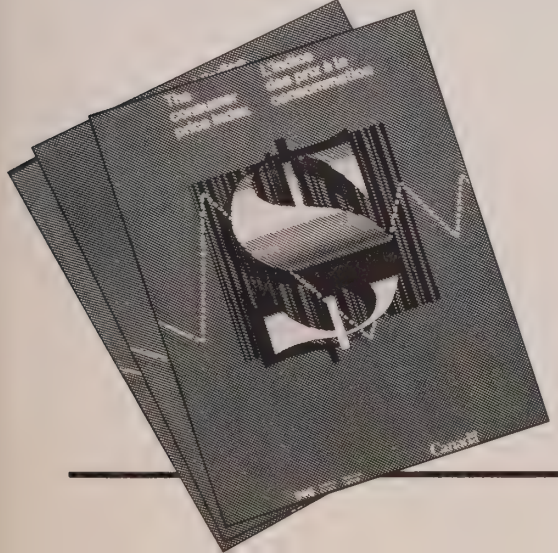
Over 400 items, ranging from milk to parking, household furnishings to reading material, are included.

Price indexes are presented nationally and for 18 major Canadian cities. In each issue you receive month-to-month percentage comparisons and trends over the last five years. And each issue analyzes the main causes of changes.

Get the facts.

Subscribe to the **Consumer Price Index** (Catalogue No. 62-001) for the authoritative measure of the purchasing power of the Canadian consumer dollar. A subscription to this monthly is available for $89 in Canada, and $107 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Qu'en était-il du coût de la vie le mois dernier?

L'indice des prix à la consommation répond à votre question.

Que vous ayez à négocier des règlements salariaux, à administrer des clauses d'indemnité de vie chère ou à évaluer des politiques gouvernementales, que vous vous occupiez du renouvellement de contrats, de pensions alimentaires ou d'allocations d'entretien, vous avez besoin de données récentes et détaillées sur les fluctuations du coût de la vie.

Établi mensuellement, et publié dans les 20 jours suivant la fin de chaque mois, **L'indice des prix à la consommation** vous renseigne de façon précise sur les plus récentes fluctuations des prix à la consommation.

Cette publication mensuelle porte sur :

- l'alimentation
- l'habillement
- l'habitation
- le transport
- la santé et les soins personnels
- les loisirs, la lecture et la formation
- les produits du tabac et les boissons alcoolisées

Plus de 400 articles sont inclus, allant du lait au stationnement en passant par l'ameublement de maison et le matériel de lecture.

Les indices de prix sont donnés pour l'ensemble du pays et 18 principales villes canadiennes. Chaque numéro présente des comparaisons des pourcentages mois après mois et les tendances au cours des cinq dernières années. En outre, chaque numéro analyse les principales causes de changements.

Abonnez-vous !

L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) vous permet d'obtenir une évaluation fiable du pouvoir d'achat du dollar canadien. L'abonnement à cette publication mensuelle coûte 89 $ au Canada et 107 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

How long would it take you to get 10,000 price quotes from 3,500 companies?

A lot longer than it takes to open a copy of **Industry Price Indexes**. Subscribe now, for the most extensive data available on Canadian manufacturing selling prices.

Industry Price Indexes are indispensable if you need current, consistent and reliable reports on price fluctuations at the Canadian factory gate. Uses include preparing escalation contracts, inventory management, charting trends, forecasting price changes or compiling data to create your own index.

This monthly publication covers raw materials, energy and over 700 commodities by 20 major groups. Items listed range from fish fillets to industrial furnaces, cattle to crude oil. Most commodities are reported at the national level, but some are given on a regional basis.

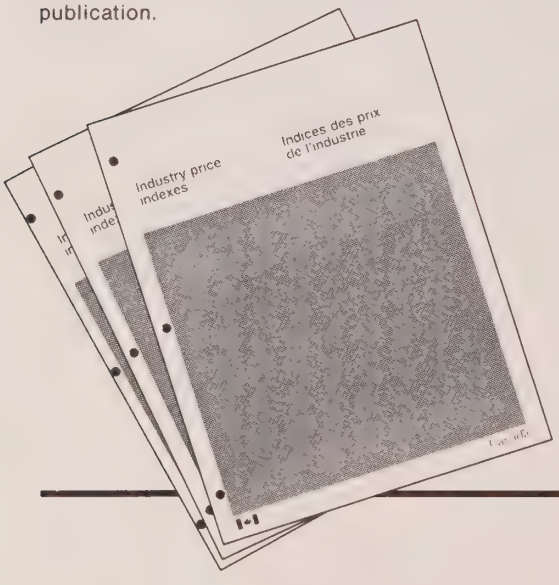
Each issue also provides a historical perspective, with tables of annual averages and monthly price indexes of commodities for the past five years.

As the only periodical of this scope and detail, **Industry Price Indexes** is the recognized authority on changes in the selling prices of Canadian manufactured goods.

Get the facts.

A subscription to the monthly **Industry Price Indexes** (Catalogue No. 62-011) is $173 in Canada, and $208 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Combien de temps vous faudrait-il pour obtenir 10 000 propositions de prix de 3 500 compagnies?

Beaucoup plus de temps qu'il n'en faut pour lire un exemplaire d'**Indices des prix de l'industrie.** Abonnez-vous dès maintenant afin d'avoir accès aux données les plus complètes possible sur les prix de vente des manufacturiers canadiens.

Indices des prix de l'industrie est indispensable si vous avez besoin de rapports à jour, uniformes et fiables au sujet des fluctuations des prix à la production au Canada. Ces indices peuvent servir notamment à préparer des contrats d'indexation, à gérer des stocks, à suivre des tendances au moyen de graphiques, à prévoir des fluctuations de prix ou à compiler des données pour concevoir votre propre indice.

Cette publication mensuelle porte sur les matières premières, l'énergie et plus de 700 produits classés dans 20 grandes catégories. Les articles répertoriés vont des filets de poisson aux fours industriels en passant par les bovins et le pétrole brut. Pour la plupart des produits, les statistiques ont une portée nationale; toutefois, pour certains, elles revêtent un caractère régional.

Chaque numéro donne également une perspective historique; des tableaux indiquent les moyennes annuelles et les indices des prix mensuels des produits au cours des cinq dernières années.

Indices des prix de l'industrie est le seul périodique aussi complet et détaillé. Il fait autorité en ce qui touche les fluctuations des prix de vente des marchandises fabriquées au Canada.

Abonnez-vous !

L'abonnement au mensuel **Indices des prix de l'industrie** (n° 62-011 au catalogue) coûte 173 $ au Canada et 208 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

FEBRUARY 1990

Commerce de gros

FÉVRIER 1990

City of Toronto

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

FEBRUARY 1990

Commerce de gros

FÉVRIER 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

MAY 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 2

ISSN 0380-7894

Ottawa

MAI 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 2

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

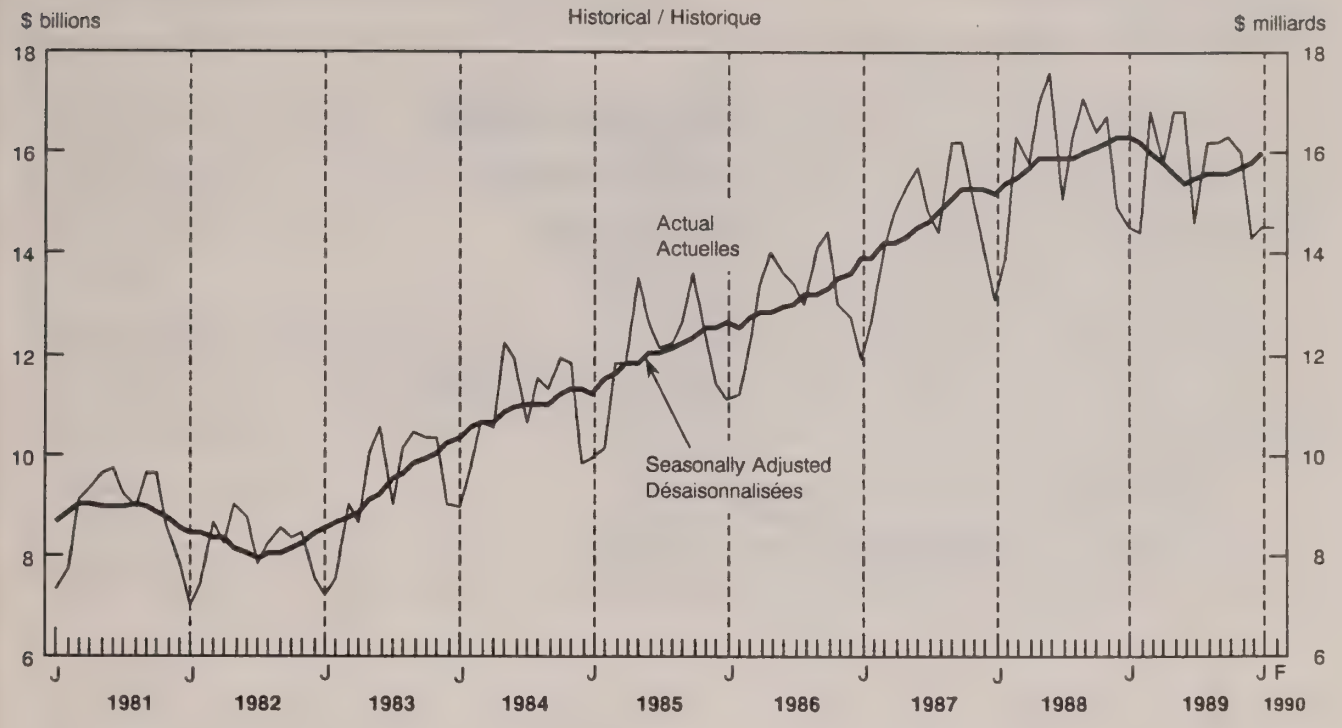
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

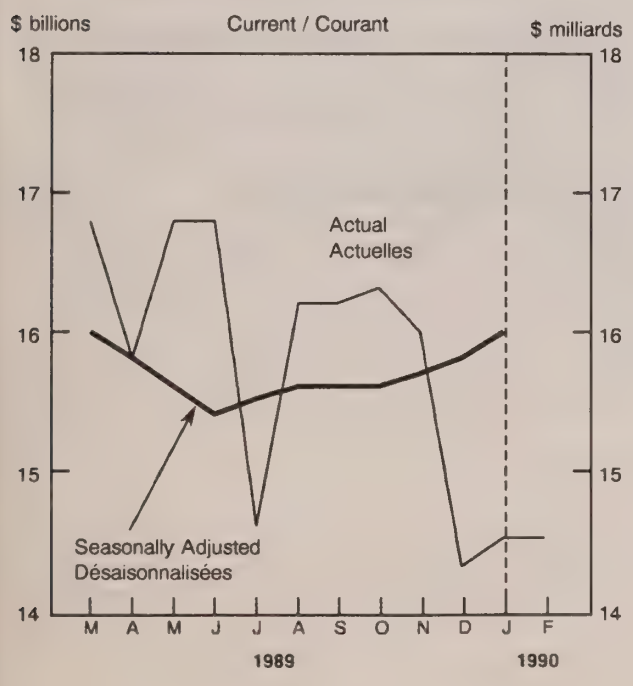
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





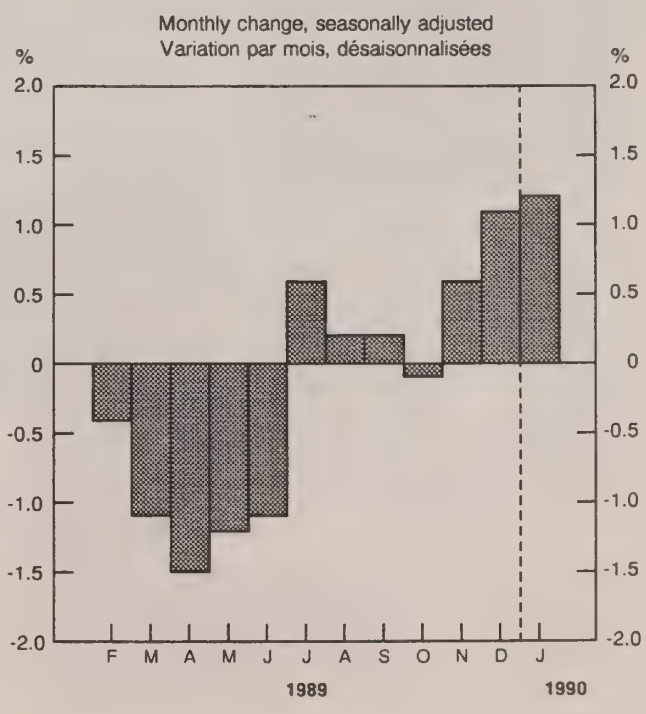


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, January 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, janvier 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

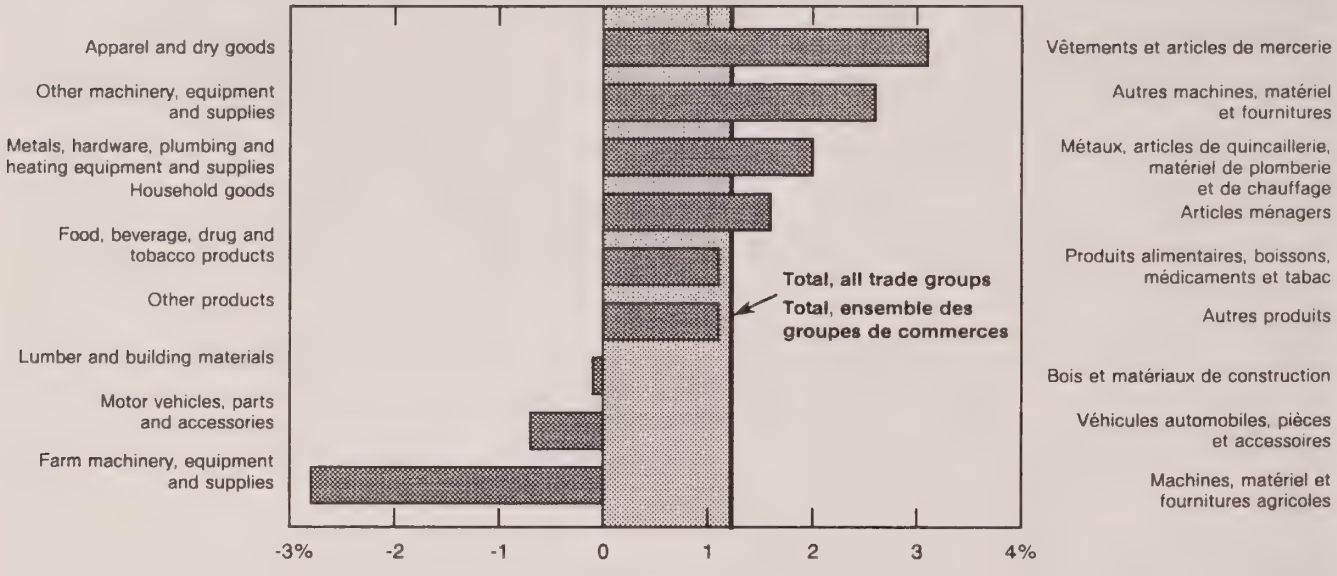


Chart 3

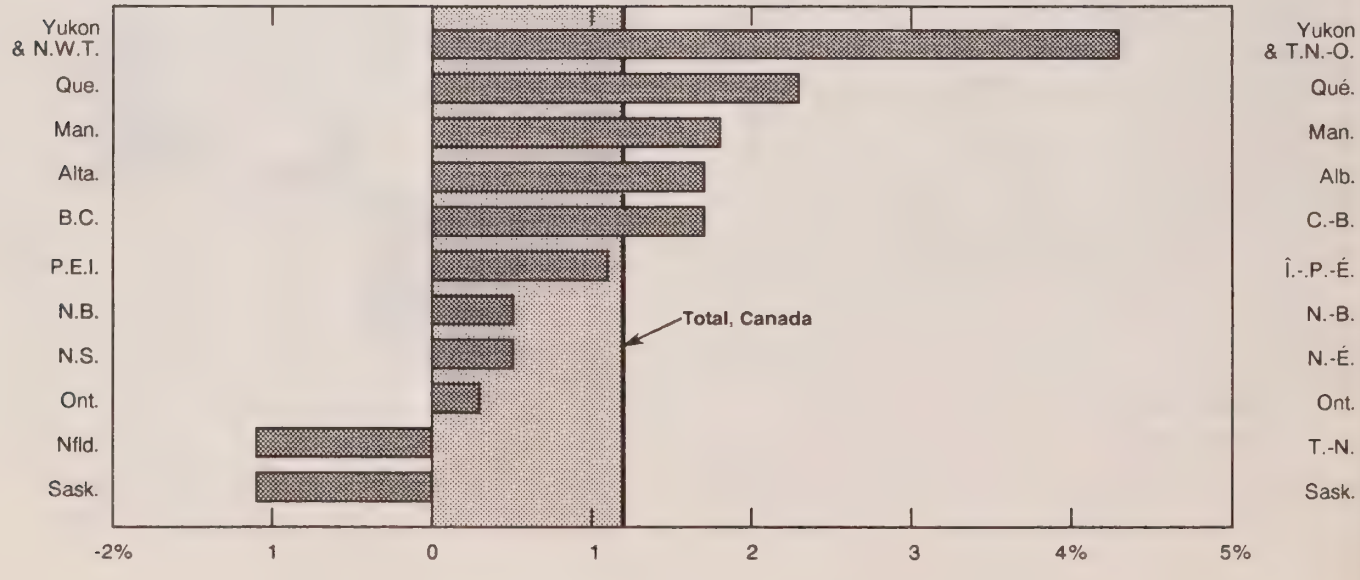
Wholesale Merchants Sales by Province, January 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, janvier 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - February 1990

- In February wholesale merchants' sales were $14.5 billion, an increase of 0.8% over the same month a year earlier. Four of the nine trade groups recorded increases, these were large enough to offset the losses of the other five trade groups.

- The most significant differences in terms of overall sales came from wholesalers of food, beverages, drug and tobacco products up 7.7% over February 1989 sales. In contrast, the sales of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies were down 10.5%

- Four provinces posted sales increases, ranging from 14.7% for British Columbia to 3.4% for Quebec.

Year-to-date

- In the first two months of 1990, cumulative sales were estimated at $28.9 billion, 0.3% higher than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - January 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were up 1.2% over the previous month, to $16.0 billion in January 1990.

- Six of the nine trade groups registered higher sales than in December 1989. The strongest growth in terms of overall sales came from wholesalers of other machinery, equipment and supplies (+2.6%) followed by food, beverage, drug and tobacco products (+1.1%). Lower sales were recorded by farm machinery equipment and supplies (-2.8%), motor vehicles, parts and accessories(-0.7%) and lumber and building materials (-0.1%).

- Regionally, growth was led by Yukon and Northwest Territories (+4.3%) followed by Quebec (+2.3%). Declines were registered in only two provinces, Newfoundland and Saskatchewan, both down 1.1%.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - février 1990

- En février, les ventes des marchands de gros se sont élevées à $14.5 milliards, une hausse de 0.8% par rapport au niveau du mois correspondant de l'année précédente. Des augmentations ont été enregistrées dans quatre des neuf groupes de commerce de gros. Elles ont été suffisamment importantes pour compenser les diminutions enregistrées dans les cinq autres groupes de commerce de gros.

- L'impact le plus important sur l'ensemble de l'augmentation des ventes a été déclarée par les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac qui ont affiché une augmentation de 7.7% par rapport aux ventes de février 1989. Par opposition, les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage ont enregistré une baisse de 10.5%.

- À l'échelle régionale, quatre provinces ont affiché des ventes supérieures, s'échelonnant de 14.7% en Colombie-Britannique à 3.4% au Québec.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des deux premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $28.9 milliards, en hausse de 0.3% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - janvier 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une hausse de 1.2% par rapport au mois précédent, pour atteindre $16.0 milliards en janvier 1990.

- Six des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes supérieures à celles du mois de décembre 1989. La croissance la plus forte sur l'ensemble des ventes provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (+2.6%), suivies par les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (+1.1%). On a observé des diminutions des ventes chez les grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles (-2.8%), en véhicules automobiles, pièces et accessoires (-0.7%) ainsi que chez les grossistes en bois et matériaux de construction (-0.1%).

- À l'échelle régionale, la croissance la plus forte a été enregistrée par le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (+4.3%), suivie par le Québec (+2.3%). Seulement deux provinces ont enregistré des baisses, soit Terre-Neuve et Saskatchewan, diminuant l'une et l'autre de 1.1%.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,308	3,338	3,529	3,635	6,645
2	Apparel and dry goods	420	352	244	323	772
3	Household goods	514	505	566	635	1,019
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,562	1,523	1,446	1,873	3,085
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,249	1,263	1,125	1,304	2,513
6	Lumber and building materials	1,209	1,168	1,211	1,631	2,377
7	Farm machinery, equipment and supplies	247	254	308	362	501
8	Other machinery, equipment and supplies	3,750	3,811	3,608	3,801	7,561
9	Other products	2,222	2,251	2,265	2,467	4,472
10	**Total, all trades**	**14,481**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**28,945**
	Regions					
11	Newfoundland	142	142	140	166	285
12	Prince Edward Island	37	39	43	44	76
13	Nova Scotia	352	352	427	398	705
14	New Brunswick	252	246	269	292	498
15	Quebec	3,754	3,766	3,495	4,029	7,520
16	Ontario	5,730	5,662	5,643	6,447	11,392
17	Manitoba	459	459	472	520	917
18	Saskatchewan	460	526	489	535	986
19	Alberta	1,260	1,254	1,339	1,435	2,514
20	British Columbia	2,020	2,003	1,972	2,150	4,023
21	Yukon and Northwest Territories	15	15	14	15	30

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					Groupe de commerce - Canada	
7.7	5.9	2.6	3.9	6.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-10.4	-11.4	-23.9	-29.1	-10.8	Vêtements et articles de mercerie	2
-0.2	1.1	6.8	-9.2	0.4	Articles ménagers	3
-3.0	-5.8	2.3	3.9	-4.4	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-10.5	-7.1	-1.5	-12.9	-8.8	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
3.3	1.0	-1.6	2.8	2.2	Bois et matériaux de construction	6
-5.4	-9.1	-16.9	-1.5	-7.3	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
2.2	-0.4	-9.9	-7.5	0.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
1.0	1.4	-6.2	-6.9	1.2	Produits divers	9
0.8	**-0.3**	**-3.8**	**-3.8**	**0.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-13.9	-18.6	-14.9	-5.5	-16.3	Terre-Neuve	11
-1.6	-3.9	6.2	14.0	-2.8	Île-du-Prince-Édouard	12
-4.3	-2.0	1.7	-6.7	-3.2	Nouvelle-Écosse	13
-4.0	-7.1	-18.0	-3.9	-5.5	Nouveau-Brunswick	14
3.4	5.6	-3.0	-4.2	4.5	Québec	15
-4.8	-7.9	-6.6	-4.3	-6.4	Ontario	16
5.2	0.2	-6.7	2.6	2.6	Manitoba	17
14.0	18.1	11.3	6.7	16.2	Saskatchewan	18
-0.1	1.2	-3.7	-9.8	0.5	Alberta	19
14.7	12.1	3.2	-0.4	13.4	Colombie-Britannique	20
-27.8	-31.0	..	..	-29.4	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre		January 1990 Janvier	December 1989 Décembre
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,634	3,593	3,564	3,542	3,634	1.1	0.8
2	Apparel and dry goods	376	364	363	364	376	3.1	0.3
3	Household goods	598	589	566	539	598	1.6	4.0
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,763	1,776	1,772	1,760	1,763	-0.7	0.2
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,363	1,336	1,328	1,308	1,363	2.0	0.6
6	Lumber and building materials	1,613	1,614	1,626	1,609	1,613	-0.1	-0.7
7	Farm machinery, equipment and supplies	354	364	375	385	354	-2.8	-3.0
8	Other machinery, equipment and supplies	3,847	3,751	3,630	3,629	3,847	2.6	3.3
9	Other products	2,482	2,456	2,448	2,444	2,482	1.1	0.3
10	**Total, all trades**	**16,029**	**15,843**	**15,672**	**15,580**	**16,029**	**1.2**	**1.1**
	Regions							
11	Newfoundland	157	159	163	167	157	-1.1	-2.8
12	Prince Edward Island	41	41	41	41	41	1.1	-0.2
13	Nova Scotia	418	415	416	400	418	0.5	0.0
14	New Brunswick	281	280	283	291	281	0.5	-1.3
15	Quebec	4,164	4,072	3,946	3,891	4,164	2.3	3.2
16	Ontario	6,256	6,239	6,265	6,314	6,256	0.3	-0.4
17	Manitoba	523	514	518	527	523	1.8	-0.7
18	Saskatchewan	571	577	565	544	571	-1.1	2.2
19	Alberta	1,426	1,402	1,370	1,367	1,426	1.7	2.3
20	British Columbia	2,192	2,156	2,096	2,033	2,192	1.7	2.9
21	Yukon and Northwest Territories	21	20	20	19	21	4.3	-(.1

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage							**Groupe de commerce - Canada**	
0.6	1.0	5.0	4.2	4.5	4.3	5.0	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-0.2	-6.2	-14.0	-20.5	-22.2	-20.1	-14.0	Vêtements et articles de mercerie	2
5.0	-0.4	2.7	-1.3	-8.3	-17.6	2.7	Articles ménagers	3
0.7	1.0	-3.2	-0.9	2.5	1.0	-3.2	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1.5	-2.1	-7.0	-6.7	-6.1	-6.6	-7.0	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1.1	-0.4	1.0	-0.5	-0.6	-0.7	1.0	Bois et matériaux de construction	6
-2.6	-2.2	-10.7	-10.5	-9.8	-8.7	-10.7	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
0.0	0.6	-3.1	-5.9	-7.5	-5.9	-3.1	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.1	-1.1	-3.0	-4.8	-4.2	-3.7	-3.0	Produits divers	9
0.6	**-0.1**	**-1.6**	**-2.9**	**-3.1**	**-3.2**	**-1.6**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
-2.6	2.2	-17.4	-13.3	-3.2	2.1	-17.4	Terre-Neuve	11
0.2	0.7	-1.3	3.2	12.6	18.9	-1.3	Île-du-Prince-Édouard	12
4.0	4.6	-2.0	-2.2	-1.6	-3.8	-2.0	Nouvelle-Écosse	13
-2.7	1.7	-9.6	-8.8	-6.3	1.8	-9.6	Nouveau-Brunswick	14
1.4	0.3	1.4	-0.9	-3.4	-4.9	1.4	Québec	15
-0.8	-0.3	-7.0	-6.5	-4.3	-3.6	-7.0	Ontario	16
-1.7	-0.3	-0.8	-2.2	0.1	4.5	-0.8	Manitoba	17
3.8	1.4	13.0	12.1	11.1	7.6	13.0	Saskatchewan	18
0.3	-1.9	-0.9	-3.6	-6.4	-7.5	-0.9	Alberta	19
3.1	1.3	9.4	4.6	0.9	-0.8	9.4	Colombie-Britannique	20
5.9	-2.0	7.1	..	..	..	7.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	86.1	87.4	77.6	82.4
2	Apparel and dry goods	83.3	85.2	83.4	85.6
3	Household goods	80.0	84.8	84.8	84.6
4	Motor vehicles, parts and accessories	90.2	78.5	90.2	92.9
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	79.8	84.6	85.1	92.4
6	Lumber and building materials	84.9	80.4	87.8	89.5
7	Farm machinery, equipment and supplies	74.8	88.6	90.1	95.1
8	Other machinery, equipment and supplies	78.9	88.1	91.1	91.7
9	Other products	79.6	75.2	81.6	87.4
10	**Total, all trades**	**82.7**	**83.7**	**85.2**	**88.7**
	Regions				
11	Newfoundland	83.0	84.4	85.9	92.7
12	Prince Edward Island	83.3	75.9	91.1	92.6
13	Nova Scotia	86.2	78.3	89.6	93.2
14	New Brunswick	69.3	70.5	86.2	91.2
15	Quebec	85.3	84.9	77.4	82.7
16	Ontario	79.8	81.8	89.5	89.1
17	Manitoba	89.7	89.9	84.9	92.7
18	Saskatchewan	81.5	84.9	75.5	90.0
19	Alberta	84.0	87.8	84.0	93.4
20	British Columbia	85.5	85.4	88.8	93.0
21	Yukon and Northwest Territories	61.1	62.7	79.4	83.5

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
5.5	6.5	6.0	2.5	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
6.8	7.1	4.7	4.2	Vêtements et articles de mercerie	2
9.7	9.4	6.6	5.2	Articles ménagers	3
2.1	1.9	2.1	2.1	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
4.0	3.3	5.2	1.5	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
5.4	5.5	5.4	5.5	Bois et matériaux de construction	6
8.1	8.1	9.9	16.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.7	6.1	7.0	6.1	Autres machines, matériel et fournitures	8
5.1	5.0	5.5	5.1	Produits divers	9
2.2	**2.4**	**2.6**	**1.9**	**Total, ensemble des commerces**	10
				Régions	
6.2	6.8	10.5	9.1	Terre-Neuve	11
7.8	7.6	6.3	5.6	Île-du-Prince-Édouard	12
12.4	13.4	17.3	16.0	Nouvelle-Écosse	13
4.2	4.0	5.0	4.5	Nouveau-Brunswick	14
5.3	6.1	6.1	2.9	Québec	15
3.2	3.1	3.8	3.3	Ontario	16
1.8	1.6	5.6	1.6	Manitoba	17
3.4	3.6	4.2	11.4	Saskatchewan	18
2.1	2.3	5.8	3.2	Alberta	19
7.6	9.2	9.6	7.9	Colombie-Britannique	20
4.6	5.0	5.4	5.7	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,308	3,338	3,529	3,635	3,661	3,608	3,642
2	Apparel and dry goods	420	352	244	323	411	472	551
3	Household goods	514	505	566	635	635	589	541
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,562	1,523	1,446	1,873	1,913	1,757	1,698
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,249	1,263	1,125	1,304	1,398	1,362	1,393
6	Lumber and building materials	1,209	1,168	1,211	1,631	1,800	1,757	1,841
7	Farm machinery, equipment and supplies	247	254	308	362	435	402	491
8	Other machinery, equipment and supplies	3,750	3,811	3,608	3,801	3,538	3,858	3,518
9	Other products	2,222	2,251	2,265	2,467	2,480	2,432	2,495
10	**Total, all trades**	**14,481**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**16,238**	**16,170**
	Regions							
11	Newfoundland	142	142	140	166	180	177	168
12	Prince Edward Island	37	39	43	44	46	37	37
13	Nova Scotia	352	352	427	398	420	406	361
14	New Brunswick	252	246	269	292	309	305	280
15	Quebec	3,754	3,766	3,495	4,029	4,042	4,057	4,200
16	Ontario	5,730	5,662	5,643	6,447	6,572	6,635	6,447
17	Manitoba	459	459	472	520	546	536	544
18	Saskatchewan	460	526	489	535	576	544	567
19	Alberta	1,260	1,254	1,339	1,435	1,429	1,467	1,486
20	British Columbia	2,020	2,003	1,972	2,150	2,130	2,057	2,059
21	Yukon and Northwest Territories	15	15	14	15	20	17	22

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	February 1989 Février	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,469	3,626	3,617	3,424	3,400	3,071	6,645	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
419	357	331	382	497	469	772	Vêtements et articles de mercerie	2
446	517	533	530	613	516	1,019	Articles ménagers	3
1,657	1,889	2,048	1,883	1,995	1,610	3,085	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,225	1,406	1,430	1,462	1,547	1,396	2,513	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,718	2,022	1,881	1,603	1,460	1,170	2,377	Bois et matériaux de construction	6
420	428	457	460	337	261	501	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,161	4,058	3,794	3,743	4,492	3,671	7,561	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,052	2,514	2,743	2,356	2,481	2,201	4,472	Produits divers	9
14,568	**16,818**	**16,833**	**15,843**	**16,822**	**14,364**	**28,945**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
157	182	179	155	182	165	285	Terre-Neuve	11
35	40	42	38	44	38	76	Île-du-Prince-Édouard	12
388	432	447	419	426	368	705	Nouvelle-Écosse	13
280	336	297	308	297	262	498	Nouveau-Brunswick	14
3,537	4,163	4,317	3,983	4,128	3,630	7,520	Québec	15
5,899	6,712	6,678	6,478	7,073	6,018	11,392	Ontario	16
486	565	600	519	525	436	917	Manitoba	17
511	582	596	533	487	403	986	Saskatchewan	18
1,371	1,619	1,588	1,445	1,464	1,261	2,514	Alberta	19
1,881	2,165	2,069	1,946	2,176	1,761	4,023	Colombie-Britannique	20
22	21	20	18	19	21	30	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,634	3,593	3,564	3,542	3,505	3,496	3,472
2	Apparel and dry goods	376	364	363	364	388	405	421
3	Household goods	598	589	566	539	541	523	525
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,763	1,776	1,772	1,760	1,743	1,756	1,763
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,363	1,336	1,328	1,308	1,336	1,333	1,319
6	Lumber and building materials	1,613	1,614	1,626	1,609	1,615	1,608	1,623
7	Farm machinery, equipment and supplies	354	364	375	385	394	397	398
8	Other machinery, equipment and supplies	3,847	3,751	3,630	3,629	3,606	3,613	3,669
9	Other products	2,482	2,456	2,448	2,444	2,471	2,432	2,341
10	**Total, all trades**	**16,029**	**15,843**	**15,672**	**15,580**	**15,599**	**15,563**	**15,531**
	Regions							
11	Newfoundland	157	159	163	167	164	159	159
12	Prince Edward Island	41	41	41	41	40	39	37
13	Nova Scotia	418	415	416	400	382	376	375
14	New Brunswick	281	280	283	291	286	284	284
15	Quebec	4,164	4,072	3,946	3,891	3,879	3,860	3,843
16	Ontario	6,256	6,239	6,265	6,314	6,335	6,368	6,334
17	Manitoba	523	514	518	527	528	522	508
18	Saskatchewan	571	577	565	544	537	528	529
19	Alberta	1,426	1,402	1,370	1,367	1,393	1,425	1,446
20	British Columbia	2,192	2,156	2,096	2,033	2,007	1,991	1,999
21	Yukon and Northwest Territories	21	20	20	19	19	18	17

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	February 1989 Février	January 1989 Janvier		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,467	3,458	3,455	3,450	3,461	3,460	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
432	437	433	424	419	437	Vêtements et articles de mercerie	2
516	536	551	566	586	582	Articles ménagers	3
1,777	1,767	1,787	1,793	1,859	1,821	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,308	1,347	1,398	1,471	1,476	1,466	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,612	1,604	1,573	1,559	1,548	1,597	Bois et matériaux de construction	6
388	387	384	383	380	396	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,715	3,847	3,887	3,936	3,967	3,969	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,223	2,232	2,334	2,455	2,519	2,559	Produits divers	9
15,438	**15,616**	**15,803**	**16,036**	**16,215**	**16,287**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
163	168	173	181	193	190	Terre-Neuve	11
37	39	43	44	45	42	Île-du-Prince-Édouard	12
395	407	420	425	427	426	Nouvelle-Écosse	13
286	298	302	312	307	311	Nouveau-Brunswick	14
3,819	3,872	3,942	4,029	4,079	4,108	Québec	15
6,272	6,286	6,396	6,579	6,748	6,724	Ontario	16
503	507	521	526	529	528	Manitoba	17
516	507	497	496	502	505	Saskatchewan	18
1,456	1,487	1,486	1,475	1,450	1,439	Alberta	19
1,982	1,984	1,999	1,982	1,993	2,005	Colombie-Britannique	20
16	20	24	22	20	20	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'étalissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso



What happened to the cost of living last month?

The **Consumer Price Index** will tell you.

Whether you negotiate wage settlements, administer COLA clauses in labour contracts, assess government policies or are involved in renewal contracts, child support or alimony payments, you need current and detailed information on changes in the cost of living.

Compiled monthly (and published within 20 days of the month's end), the **Consumer Price Index** gives you a precise account of the latest fluctuations in consumer prices.

This monthly publication covers:

- transportation
- food
- clothing
- housing
- health and personal care
- recreation, reading and education
- tobacco products and alcoholic beverages

Over 400 items, ranging from milk to parking, household furnishings to reading material, are included.

Price indexes are presented nationally and for 18 major Canadian cities. In each issue you receive month-to-month percentage comparisons and trends over the last five years. And each issue analyzes the main causes of changes.

Get the facts.

Subscribe to the **Consumer Price Index** (Catalogue No. 62-001) for the authoritative measure of the purchasing power of the Canadian consumer dollar. A subscription to this monthly is available for $89 in Canada, and $107 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Qu'en était-il du coût de la vie le mois dernier?

L'indice des prix à la consommation répond à votre question.

Que vous ayez à négocier des règlements salariaux, à administrer des clauses d'indemnité de vie chère ou à évaluer des politiques gouvernementales, que vous vous occupiez du renouvellement de contrats, de pensions alimentaires ou d'allocations d'entretien, vous avez besoin de données récentes et détaillées sur les fluctuations du coût de la vie.

Établi mensuellement, et publié dans les 20 jours suivant la fin de chaque mois, **L'indice des prix à la consommation** vous renseigne de façon précise sur les plus récentes fluctuations des prix à la consommation.

Cette publication mensuelle porte sur :

- l'alimentation
- l'habillement
- l'habitation
- le transport
- la santé et les soins personnels
- les loisirs, la lecture et la formation
- les produits du tabac et les boissons alcoolisées

Plus de 400 articles sont inclus, allant du lait au stationnement en passant par l'ameublement de maison et le matériel de lecture.

Les indices de prix sont donnés pour l'ensemble du pays et 18 principales villes canadiennes. Chaque numéro présente des comparaisons des pourcentages mois après mois et les tendances au cours des cinq dernières années. En outre, chaque numéro analyse les principales causes de changements.

Abonnez-vous !

L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) vous permet d'obtenir une évaluation fiable du pouvoir d'achat du dollar canadien. L'abonnement à cette publication mensuelle coûte 89 $ au Canada et 107 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

How long would it take you to get 10,000 price quotes from 3,500 companies?

A lot longer than it takes to open a copy of **Industry Price Indexes**. Subscribe now, for the most extensive data available on Canadian manufacturing selling prices.

Industry Price Indexes are indispensable if you need current, consistent and reliable reports on price fluctuations at the Canadian factory gate. Uses include preparing escalation contracts, inventory management, charting trends, forecasting price changes or compiling data to create your own index.

This monthly publication covers raw materials, energy and over 700 commodities by 20 major groups. Items listed range from fish fillets to industrial furnaces, cattle to crude oil. Most commodities are reported at the national level, but some are given on a regional basis.

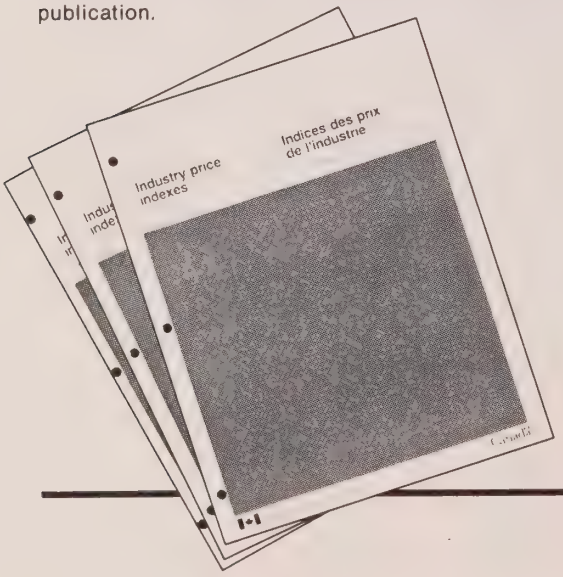
Each issue also provides a historical perspective, with tables of annual averages and monthly price indexes of commodities for the past five years.

As the only periodical of this scope and detail, **Industry Price Indexes** is the recognized authority on changes in the selling prices of Canadian manufactured goods.

Get the facts.

A subscription to the monthly **Industry Price Indexes** (Catalogue No. 62-011) is $173 in Canada, and $208 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Combien de temps vous faudrait-il pour obtenir 10 000 propositions de prix de 3 500 compagnies?

Beaucoup plus de temps qu'il n'en faut pour lire un exemplaire d'**Indices des prix de l'industrie.** Abonnez-vous dès maintenant afin d'avoir accès aux données les plus complètes possible sur les prix de vente des manufacturiers canadiens.

Indices des prix de l'industrie est indispensable si vous avez besoin de rapports à jour, uniformes et fiables au sujet des fluctuations des prix à la production au Canada. Ces indices peuvent servir notamment à préparer des contrats d'indexation, à gérer des stocks, à suivre des tendances au moyen de graphiques, à prévoir des fluctuations de prix ou à compiler des données pour concevoir votre propre indice.

Cette publication mensuelle porte sur les matières premières, l'énergie et plus de 700 produits classés dans 20 grandes catégories. Les articles répertoriés vont des filets de poisson aux fours industriels en passant par les bovins et le pétrole brut. Pour la plupart des produits, les statistiques ont une portée nationale; toutefois, pour certains, elles revêtent un caractère régional.

Chaque numéro donne également une perspective historique; des tableaux indiquent les moyennes annuelles et les indices des prix mensuels des produits au cours des cinq dernières années.

Indices des prix de l'industrie est le seul périodique aussi complet et détaillé. Il fait autorité en ce qui touche les fluctuations des prix de vente des marchandises fabriquées au Canada.

Abonnez-vous !

L'abonnement au mensuel **Indices des prix de l'industrie** (n° 62-011 au catalogue) coûte 173 $ au Canada et 208 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

Government Publications

Wholesale trade

MARCH 1990

LIBRARY
JUN 14 1990
University of Toronto

Commerce de gros

MARS 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

MARCH 1990

Commerce de gros

MARS 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

JUNE 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 3

ISSN 0380-7894

Ottawa

JUIN 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 3

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

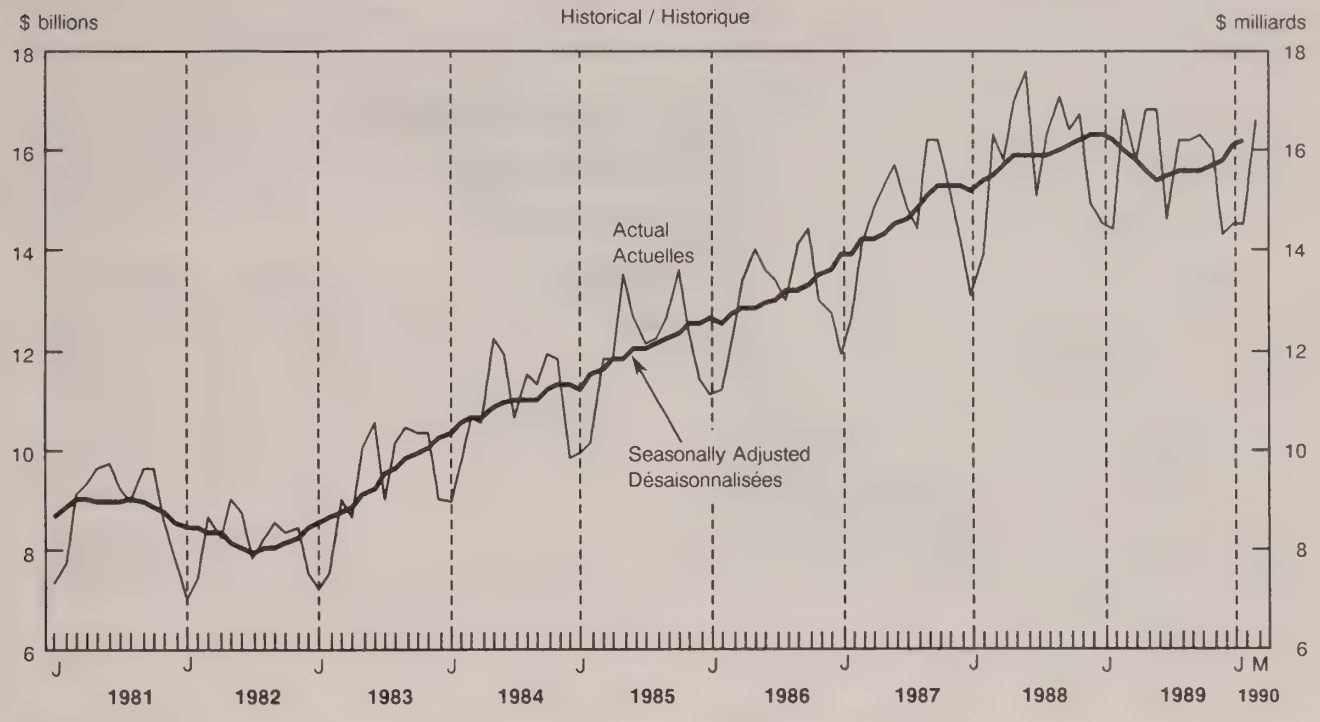
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

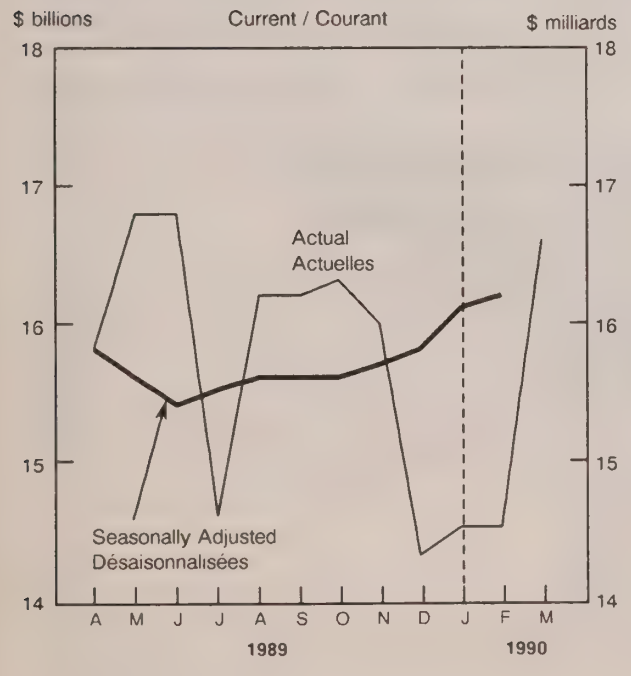
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





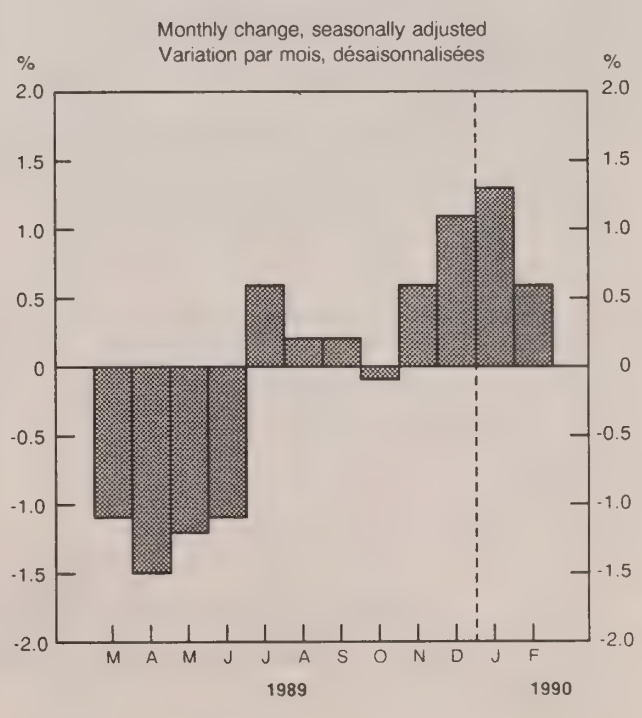


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, February 1990

Percentage change, previous month

(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, février 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)

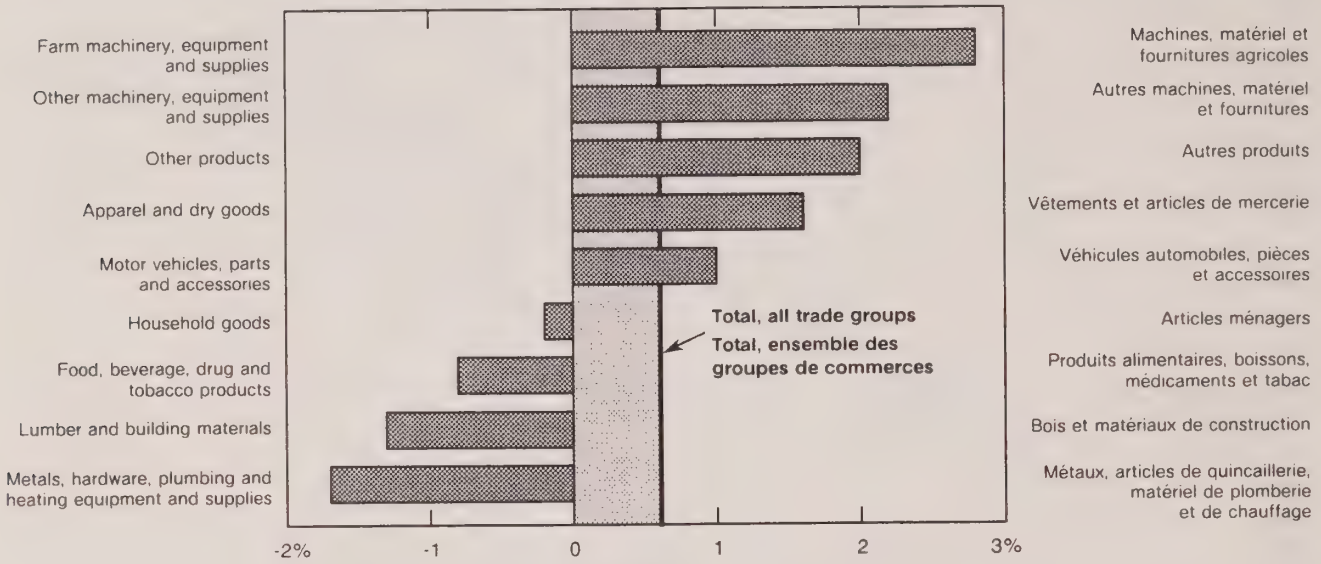


Chart 3

Wholesale Merchants Sales by Province, February 1990

Percentage change, previous month

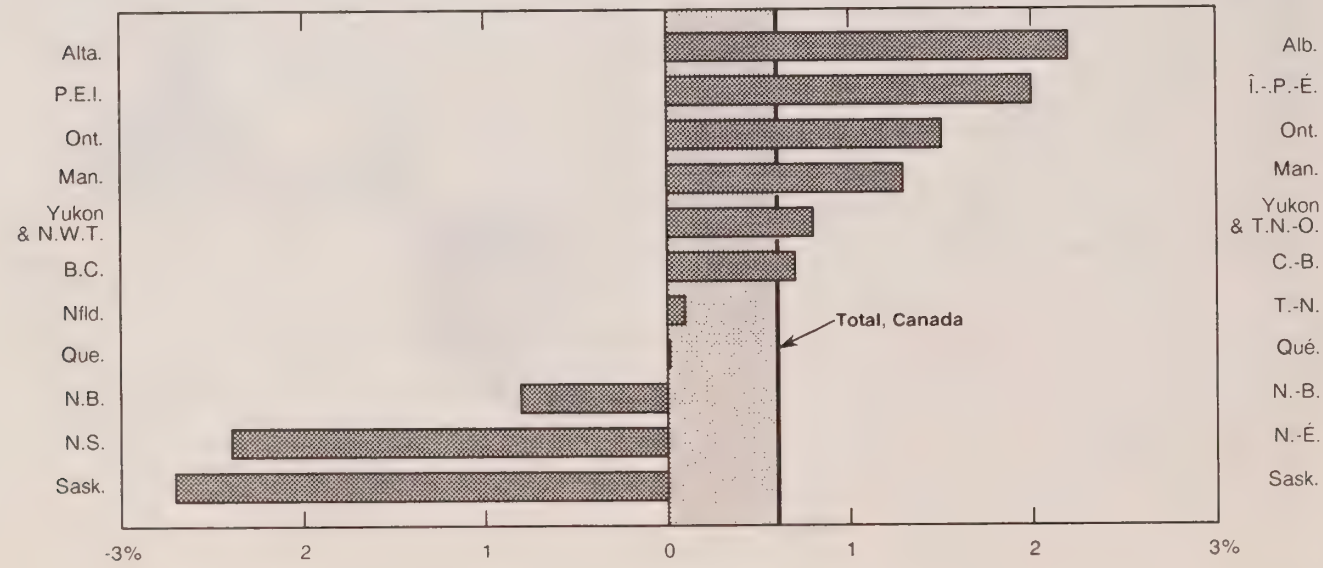
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, février 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - March 1990

- In March, wholesale merchants' sales were $16.6 billion, a decrease of 1.2% over the same month a year earlier. For the third consecutive month, moderate year-over-year sales fluctuations were recorded. A gain of 0.9% and a decline of 0.3% were posted for February and January respectively.

- The overall decline between March 1990 and March 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of metals hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-10.0%) and wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-2.7%). Gains were reported by wholesalers of other products (+3.1%) and wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products (+1.2%).

- Regionally, seven provinces posted sales decreases, ranging from -13.4% in Newfoundland to -1.8% for Manitoba. Increases ranged from 9.9% for the Yukon and Northwest Territories to 3.3% for Alberta.

Year-to-date

- In the first three months of 1990, cumulative sales were estimated at $45.6 billion, 0.3% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - February 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were up 0.6% over the previous month, to $16.2 billion in February 1990.

- Five of the nine trade groups registered higher sales than in January 1990. The strongest growth to the overall sales, in order of dollar impact, came from wholesalers of other machinery, equipment and supplies (+2.2%) followed by wholesalers of other products (+2.0%). Lower sales were recorded by wholesalers of metals, hardware plumbing and heating equipment and supplies (-1.7%) and wholesalers of lumber and building materials (-1.3%).

- Regionally, growth was led by Alberta (+2.2%), followed by Prince Edward Island (+2.0%), and Ontario (+1.5%). Declines were registered in only three provinces: Saskatchewan (-2.7%), Nova Scotia (-2.4%) and New Brunswick (-0.8%).

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - mars 1990

- En mars, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $16.6 milliards, une baisse de 1.2% comparativement à mars 1989. C'est le troisième mois consécutif où l'on enregistre de faibles fluctuations des ventes par rapport à l'année précédente. En effet, une augmentation de 0.9% et une diminution de 0.3% ont été observées respectivement pour les mois de février et de janvier.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en mars, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-10.0%) et aux grossistes en autres machines, matériel et fourniture (-2.7%) comparativement aux ventes de mars 1989. Des gains ont été enregistrés chez les grossistes en produits divers (+3.1%) et ceux en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (+1.2%).

- À l'échelle régionale, sept provinces ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -13.4% à Terre-Neuve à -1.8% au Manitoba. Les augmentations s'échelonnent de 9.9% pour le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à 3.3% en Alberta.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des trois premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $45.6 milliards, en baisse de 0.3% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - février 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une hausse de 0.6% par rapport au mois précédent, pour atteindre $16.2 milliards en février 1990. 1990.

- Cinq des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes supérieures à celles du mois de janvier 1990. La croissance la plus forte sur l'ensemble des ventes, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (+2.2%), suivies par les grossistes en produits divers (+2.0%). On a observé des diminutions des ventes chez les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-1.7%) ainsi que chez les grossistes en bois et matériaux de construction (-1.3%).

- À l'échelle régionale, la croissance la plus forte a été rapportée par l'Alberta (+2.2%), suivies par le l'Île-du-Prince-Édouard (+2.0%) et l'Ontario (+1.5%). Seulement trois provinces ont enregistré des baisses, soit la Saskatchewan (-2.7%), la Nouvelle-Écosse (-2.4%) et le Nouveau-Brunswick (-0.8%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,441	3,305	3,338	3,529	10,084
2	Apparel and dry goods	491	429	352	244	1,272
3	Household goods	632	519	505	566	1,656
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,999	1,593	1,523	1,446	5,114
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,393	1,249	1,263	1,125	3,905
6	Lumber and building materials	1,405	1,203	1,168	1,211	3,776
7	Farm machinery, equipment and supplies	335	267	254	308	856
8	Other machinery, equipment and supplies	4,369	3,772	3,811	3,608	11,952
9	Other products	2,558	2,152	2,251	2,265	6,961
10	**Total, all trades**	**16,623**	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**45,577**
	Regions					
11	Newfoundland	158	139	142	140	439
12	Prince Edward Island	42	36	39	43	117
13	Nova Scotia	416	356	352	427	1,124
14	New Brunswick	257	242	246	269	745
15	Quebec	4,039	3,740	3,766	3,495	11,544
16	Ontario	6,838	5,782	5,662	5,643	18,282
17	Manitoba	516	449	459	472	1,423
18	Saskatchewan	508	447	526	489	1,480
19	Alberta	1,512	1,272	1,254	1,339	4,038
20	British Columbia	2,317	2,012	2,003	1,972	6,332
21	Yukon and Northwest Territories	21	16	15	14	52

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
1.2	7.6	5.9	2.6	4.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-1.2	-8.5	-11.4	-23.9	-6.7	Vêtements et articles de mercerie	2
3.0	0.7	1.1	6.8	1.7	Articles ménagers	3
0.2	-1.1	-5.8	2.3	-2.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-10.0	-10.5	-7.1	-1.5	-9.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-3.8	2.9	1.0	-1.6	-0.3	Bois et matériaux de construction	6
-0.8	2.4	-9.1	-16.9	-2.5	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.7	2.8	-0.4	-9.9	-0.3	Autres machines, matériel et fournitures	8
3.1	-2.2	1.4	-6.2	0.9	Produits divers	9
-1.2	**0.9**	**-0.3**	**-3.8**	**-0.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-13.4	-16.0	-18.6	-14.9	-16.0	Terre-Neuve	11
-4.8	-4.5	-3.9	6.2	-4.4	Île-du-Prince-Édouard	12
-2.3	-3.4	-2.0	1.7	-2.6	Nouvelle-Écosse	13
-13.3	-7.7	-7.1	-18.0	-9.5	Nouveau-Brunswick	14
-2.2	3.0	5.6	-3.0	1.9	Québec	15
-3.3	-3.9	-7.9	-6.6	-5.0	Ontario	16
-1.8	2.9	0.2	-6.7	0.3	Manitoba	17
4.3	10.8	18.1	11.3	10.9	Saskatchewan	18
3.3	0.9	1.2	-3.7	1.9	Alberta	19
6.5	14.2	12.1	3.2	10.6	Colombie-Britannique	20
9.9	-24.1	-31.0	..	-15.7	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990	Change from previous month Variation du mois précédent	
		February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	Cumulatif	February 1990 Février	January 1990 Janvier
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,588	3,617	3,580	3,559	7,205	-0.8	1.0
2	Apparel and dry goods	390	384	368	365	774	1.6	4.2
3	Household goods	599	600	589	567	1,199	-0.2	1.8
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,805	1,787	1,790	1,782	3,592	1.0	-0.2
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,345	1,367	1,336	1,330	2,712	-1.7	2.3
6	Lumber and building materials	1,582	1,603	1,608	1,622	3,184	-1.3	-0.3
7	Farm machinery, equipment and supplies	373	363	366	377	735	2.8	-1.0
8	Other machinery, equipment and supplies	3,943	3,859	3,749	3,628	7,802	2.2	2.9
9	Other products	2,527	2,478	2,461	2,451	5,005	2.0	0.7
10	**Total, all trades**	**16,151**	**16,058**	**15,848**	**15,681**	**32,209**	**0.6**	**1.3**
	Regions							
11	Newfoundland	156	156	159	163	313	0.1	-1.5
12	Prince Edward Island	42	41	41	41	83	2.0	0.5
13	Nova Scotia	410	420	417	416	829	-2.4	0.7
14	New Brunswick	274	276	278	282	551	-0.8	-0.6
15	Quebec	4,145	4,145	4,062	3,936	8,290	0.0	2.0
16	Ontario	6,396	6,304	6,271	6,285	12,699	1.5	0.5
17	Manitoba	527	520	514	518	1,047	1.3	1.1
18	Saskatchewan	551	566	565	557	1,117	-2.7	0.2
19	Alberta	1,472	1,440	1,410	1,376	2,912	2.2	2.1
20	British Columbia	2,203	2,188	2,154	2,095	4,390	0.7	1.6
21	Yukon and Northwest Territories	21	21	20	20	42	0.8	4.5

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
0.6	0.5	3.7	4.5	3.8	4.3	4.1	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
0.8	0.4	-6.9	-12.1	-19.6	-21.8	-9.6	Vêtements et articles de mercerie	2
4.0	5.2	2.2	3.0	-1.1	-8.2	2.6	Articles ménagers	3
0.5	1.2	-2.9	-1.9	-0.1	3.1	-2.4	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
0.4	1.7	-8.9	-6.7	-6.7	-6.0	-7.8	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-0.9	0.8	2.2	0.4	-0.9	-0.8	1.3	Bois et matériaux de construction	6
-2.8	-2.1	-2.0	-8.5	-9.9	-9.4	-5.3	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3.3	0.0	-0.6	-2.8	-6.0	-7.6	-1.7	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.4	0.3	0.3	-3.2	-4.6	-4.1	-1.4	Produits divers	9
1.1	**0.6**	**-0.4**	**-1.4**	**-2.9**	**-3.0**	**-0.9**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
-3.0	-2.4	-18.9	-17.6	-13.3	-3.0	-18.3	Terre-Neuve	11
-0.2	0.8	-5.6	-1.2	3.9	13.3	-3.5	Île-du-Prince-Édouard	12
0.0	4.2	-4.0	-1.5	-1.9	-1.4	-2.7	Nouvelle-Écosse	13
-1.6	-3.0	-10.6	-11.1	-9.4	-6.6	-10.9	Nouveau-Brunswick	14
3.2	1.2	1.6	0.9	-1.1	-3.6	1.3	Québec	15
-0.2	-0.5	-5.2	-6.2	-6.1	-4.0	-5.7	Ontario	16
-0.7	-1.7	-0.4	-1.5	-2.2	0.0	-0.9	Manitoba	17
1.4	2.4	9.9	12.1	9.7	9.6	11.0	Saskatchewan	18
2.5	0.7	1.5	0.1	-3.1	-6.0	0.8	Alberta	19
2.8	3.0	10.5	9.1	4.5	0.9	9.8	Colombie-Britannique	20
0.0	5.6	8.2	7.1	..	..	7.7	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse			
		March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	79.3	90.8	87.4	77.6
2	Apparel and dry goods	85.5	86.0	85.2	83.4
3	Household goods	84.7	89.6	84.8	84.8
4	Motor vehicles, parts and accessories	92.8	95.0	78.5	90.2
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	65.3	81.1	84.6	85.1
6	Lumber and building materials	80.7	88.8	80.4	87.8
7	Farm machinery, equipment and supplies	73.5	80.3	88.6	90.1
8	Other machinery, equipment and supplies	83.5	88.9	88.1	91.1
9	Other products	76.0	81.2	75.2	81.6
10	**Total, all trades**	**80.8**	**88.0**	**83.7**	**85.2**
	Regions				
11	Newfoundland	88.2	88.1	84.4	85.9
12	Prince Edward Island	77.9	95.5	75.9	91.1
13	Nova Scotia	74.7	92.3	78.3	89.6
14	New Brunswick	76.6	83.7	70.5	86.2
15	Quebec	84.1	89.4	84.9	77.4
16	Ontario	81.0	85.9	81.8	89.5
17	Manitoba	84.2	92.4	89.9	84.9
18	Saskatchewan	78.0	84.4	84.9	75.5
19	Alberta	77.4	90.1	87.8	84.0
20	British Columbia	77.3	89.8	85.4	88.8
21	Yukon and Northwest Territories	75.9	78.4	62.7	79.4

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.0	7.4	6.5	6.0	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
6.9	7.6	7.1	4.7	Vêtements et articles de mercerie	2
9.6	8.7	9.4	6.6	Articles ménagers	3
1.6	2.0	1.9	2.1	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
5.3	4.3	3.3	5.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
6.9	5.9	5.5	5.4	Bois et matériaux de construction	6
11.8	6.6	8.1	9.9	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.2	5.7	6.1	7.0	Autres machines, matériel et fournitures	8
5.5	5.3	5.0	5.5	Produits divers	9
1.9	**2.5**	**2.4**	**2.6**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
5.5	6.3	6.8	10.5	Terre-Neuve	11
8.9	9.7	7.6	6.3	Île-du-Prince-Édouard	12
12.4	12.3	13.4	17.3	Nouvelle-Écosse	13
3.4	3.3	4.0	5.0	Nouveau-Brunswick	14
2.9	6.9	6.1	6.1	Québec	15
3.5	3.4	3.1	3.8	Ontario	16
1.7	1.8	1.6	5.6	Manitoba	17
3.8	2.5	3.6	4.2	Saskatchewan	18
2.5	2.3	2.3	5.8	Alberta	19
6.7	7.1	9.2	9.6	Colombie-Britannique	20
9.3	5.9	5.0	5.4	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre
	Trade Group - Canada	$ millions						
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,441	3,305	3,338	3,529	3,635	3,661	3,608
2	Apparel and dry goods	491	429	352	244	323	411	472
3	Household goods	632	519	505	566	635	635	589
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,999	1,593	1,523	1,446	1,873	1,913	1,757
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,393	1,249	1,263	1,125	1,304	1,398	1,362
6	Lumber and building materials	1,405	1,203	1,168	1,211	1,631	1,800	1,757
7	Farm machinery, equipment and supplies	335	267	254	308	362	435	402
8	Other machinery, equipment and supplies	4,369	3,772	3,811	3,608	3,801	3,538	3,858
9	Other products	2,558	2,152	2,251	2,265	2,467	2,480	2,432
10	**Total, all trades**	**16,623**	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**16,238**
	Regions							
11	Newfoundland	158	139	142	140	166	180	177
12	Prince Edward Island	42	36	39	43	44	46	37
13	Nova Scotia	416	356	352	427	398	420	406
14	New Brunswick	257	242	246	269	292	309	305
15	Quebec	4,039	3,740	3,766	3,495	4,029	4,042	4,057
16	Ontario	6,838	5,782	5,662	5,643	6,447	6,572	6,635
17	Manitoba	516	449	459	472	520	546	536
18	Saskatchewan	508	447	526	489	535	576	544
19	Alberta	1,512	1,272	1,254	1,339	1,435	1,429	1,467
20	British Columbia	2,317	2,012	2,003	1,972	2,150	2,130	2,057
21	Yukon and Northwest Territories	21	16	15	14	15	20	17

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	Year 1990 Année		N°
			$ millions				**Groupe de commerce - Canada**	
3,642	3,469	3,626	3,617	3,424	3,400	10,084	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
551	419	357	331	382	497	1,272	Vêtements et articles de mercerie	2
541	446	517	533	530	613	1,656	Articles ménagers	3
1,698	1,657	1,889	2,048	1,883	1,995	5,114	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,393	1,225	1,406	1,430	1,462	1,547	3,905	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,841	1,718	2,022	1,881	1,603	1,460	3,776	Bois et matériaux de construction	6
491	420	428	457	460	337	856	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,518	3,161	4,058	3,794	3,743	4,492	11,952	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,495	2,052	2,514	2,743	2,356	2,481	6,961	Produits divers	9
16,170	**14,568**	**16,818**	**16,833**	**15,843**	**16,822**	**45,577**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
168	157	182	179	155	182	439	Terre-Neuve	11
37	35	40	42	38	44	117	Île-du-Prince-Édouard	12
361	388	432	447	419	426	1,124	Nouvelle-Écosse	13
280	280	336	297	308	297	745	Nouveau-Brunswick	14
4,200	3,537	4,163	4,317	3,983	4,128	11,544	Québec	15
6,447	5,899	6,712	6,678	6,478	7,073	18,282	Ontario	16
544	486	565	600	519	525	1,423	Manitoba	17
567	511	582	596	533	487	1,480	Saskatchewan	18
1,486	1,371	1,619	1,588	1,445	1,464	4,038	Alberta	19
2,059	1,881	2,165	2,069	1,946	2,176	6,332	Colombie-Britannique	20
22	22	21	20	18	19	52	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,588	3,617	3,580	3,559	3,542	3,505	3,496
2	Apparel and dry goods	390	384	368	365	364	388	405
3	Household goods	599	600	589	567	539	541	523
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,805	1,787	1,790	1,782	1,760	1,743	1,756
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,345	1,367	1,336	1,330	1,308	1,336	1,333
6	Lumber and building materials	1,582	1,603	1,608	1,622	1,609	1,615	1,608
7	Farm machinery, equipment and supplies	373	363	366	377	385	394	397
8	Other machinery, equipment and supplies	3,943	3,859	3,749	3,628	3,629	3,606	3,613
9	Other products	2,527	2,478	2,461	2,451	2,444	2,471	2,432
10	**Total, all trades**	**16,151**	**16,058**	**15,848**	**15,681**	**15,580**	**15,599**	**15,563**
	Regions							
11	Newfoundland	156	156	159	163	167	164	159
12	Prince Edward Island	42	41	41	41	41	40	39
13	Nova Scotia	410	420	417	416	400	382	376
14	New Brunswick	274	276	278	282	291	286	284
15	Quebec	4,145	4,145	4,062	3,936	3,891	3,879	3,860
16	Ontario	6,396	6,304	6,271	6,285	6,314	6,335	6,368
17	Manitoba	527	520	514	518	527	528	522
18	Saskatchewan	551	566	565	557	544	537	528
19	Alberta	1,472	1,440	1,410	1,376	1,367	1,393	1,425
20	British Columbia	2,203	2,188	2,154	2,095	2,033	2,007	1,991
21	Yukon and Northwest Territories	21	21	20	20	19	19	18

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars	February 1989 Février		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,472	3,467	3,458	3,455	3,450	3,461	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
421	432	437	433	424	419	Vêtements et articles de mercerie	2
525	516	536	551	566	586	Articles ménagers	3
1,763	1,777	1,767	1,787	1,793	1,859	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,319	1,308	1,347	1,398	1,471	1,476	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,623	1,612	1,604	1,573	1,559	1,548	Bois et matériaux de construction	6
398	388	387	384	383	380	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,669	3,715	3,847	3,887	3,936	3,967	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,341	2,223	2,232	2,334	2,455	2,519	Produits divers	9
15,531	**15,438**	**15,616**	**15,803**	**16,036**	**16,215**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
159	163	168	173	181	193	Terre-Neuve	11
37	37	39	43	44	45	Île-du-Prince-Édouard	12
375	395	407	420	425	427	Nouvelle-Écosse	13
284	286	298	302	312	307	Nouveau-Brunswick	14
3,843	3,819	3,872	3,942	4,029	4,079	Québec	15
6,334	6,272	6,286	6,396	6,579	6,748	Ontario	16
508	503	507	521	526	529	Manitoba	17
529	516	507	497	496	502	Saskatchewan	18
1,446	1,456	1,487	1,486	1,475	1,450	Alberta	19
1,999	1,982	1,984	1,999	1,982	1,993	Colombie-Britannique	20
17	16	20	24	22	20	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'étalissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products
5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso



What happened to the cost of living last month?

The **Consumer Price Index** will tell you.

Whether you negotiate wage settlements, administer COLA clauses in labour contracts, assess government policies or are involved in renewal contracts, child support or alimony payments, you need current and detailed information on changes in the cost of living.

Compiled monthly (and published within 20 days of the month's end), the **Consumer Price Index** gives you a precise account of the latest fluctuations in consumer prices.

This monthly publication covers:

- transportation
- food
- clothing
- housing
- health and personal care
- recreation, reading and education
- tobacco products and alcoholic beverages

Over 400 items, ranging from milk to parking, household furnishings to reading material, are included.

Price indexes are presented nationally and for 18 major Canadian cities. In each issue you receive month-to-month percentage comparisons and trends over the last five years. And each issue analyzes the main causes of changes.

Get the facts.

Subscribe to the **Consumer Price Index** (Catalogue No. 62-001) for the authoritative measure of the purchasing power of the Canadian consumer dollar. A subscription to this monthly is available for $89 in Canada, and $107 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Qu'en était-il du coût de la vie le mois dernier?

L'indice des prix à la consommation répond à votre question.

Que vous ayez à négocier des règlements salariaux, à administrer des clauses d'indemnité de vie chère ou à évaluer des politiques gouvernementales, que vous vous occupiez du renouvellement de contrats, de pensions alimentaires ou d'allocations d'entretien, vous avez besoin de données récentes et détaillées sur les fluctuations du coût de la vie.

Établi mensuellement, et publié dans les 20 jours suivant la fin de chaque mois, **L'indice des prix à la consommation** vous renseigne de façon précise sur les plus récentes fluctuations des prix à la consommation.

Cette publication mensuelle porte sur :

- l'alimentation
- l'habillement
- l'habitation
- le transport
- la santé et les soins personnels
- les loisirs, la lecture et la formation
- les produits du tabac et les boissons alcoolisées

Plus de 400 articles sont inclus, allant du lait au stationnement en passant par l'ameublement de maison et le matériel de lecture.

Les indices de prix sont donnés pour l'ensemble du pays et 18 principales villes canadiennes. Chaque numéro présente des comparaisons des pourcentages mois après mois et les tendances au cours des cinq dernières années. En outre, chaque numéro analyse les principales causes de changements.

Abonnez-vous !

L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) vous permet d'obtenir une évaluation fiable du pouvoir d'achat du dollar canadien. L'abonnement à cette publication mensuelle coûte 89 $ au Canada et 107 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

How long would it take you to get 10,000 price quotes from 3,500 companies?

A lot longer than it takes to open a copy of **Industry Price Indexes**. Subscribe now, for the most extensive data available on Canadian manufacturing selling prices.

Industry Price Indexes are indispensable if you need current, consistent and reliable reports on price fluctuations at the Canadian factory gate. Uses include preparing escalation contracts, inventory management, charting trends, forecasting price changes or compiling data to create your own index.

This monthly publication covers raw materials, energy and over 700 commodities by 20 major groups. Items listed range from fish fillets to industrial furnaces, cattle to crude oil. Most commodities are reported at the national level, but some are given on a regional basis.

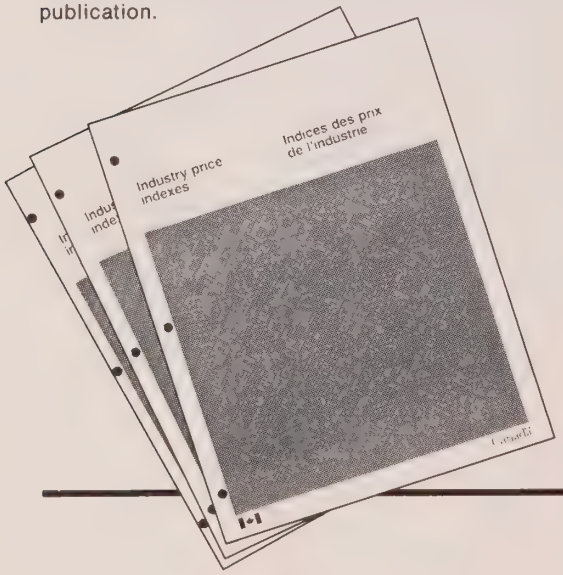
Each issue also provides a historical perspective, with tables of annual averages and monthly price indexes of commodities for the past five years.

As the only periodical of this scope and detail, **Industry Price Indexes** is the recognized authority on changes in the selling prices of Canadian manufactured goods.

Get the facts.

A subscription to the monthly **Industry Price Indexes** (Catalogue No. 62-011) is $173 in Canada, and $208 outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Reference Centre listed in this publication.



Combien de temps vous faudrait-il pour obtenir 10 000 propositions de prix de 3 500 compagnies?

Beaucoup plus de temps qu'il n'en faut pour lire un exemplaire d'**Indices des prix de l'industrie.** Abonnez-vous dès maintenant afin d'avoir accès aux données les plus complètes possible sur les prix de vente des manufacturiers canadiens.

Indices des prix de l'industrie est indispensable si vous avez besoin de rapports à jour, uniformes et fiables au sujet des fluctuations des prix à la production au Canada. Ces indices peuvent servir notamment à préparer des contrats d'indexation, à gérer des stocks, à suivre des tendances au moyen de graphiques, à prévoir des fluctuations de prix ou à compiler des données pour concevoir votre propre indice.

Cette publication mensuelle porte sur les matières premières, l'énergie et plus de 700 produits classés dans 20 grandes catégories. Les articles répertoriés vont des filets de poisson aux fours industriels en passant par les bovins et le pétrole brut. Pour la plupart des produits, les statistiques ont une portée nationale; toutefois, pour certains, elles revêtent un caractère régional.

Chaque numéro donne également une perspective historique; des tableaux indiquent les moyennes annuelles et les indices des prix mensuels des produits au cours des cinq dernières années.

Indices des prix de l'industrie est le seul périodique aussi complet et détaillé. Il fait autorité en ce qui touche les fluctuations des prix de vente des marchandises fabriquées au Canada.

Abonnez-vous !

L'abonnement au mensuel **Indices des prix de l'industrie** (n° 62-011 au catalogue) coûte 173 $ au Canada et 208 $ à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario) K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

For faster service, using Visa or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte Visa ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

APRIL 1990



Commerce de gros

AVRIL 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

APRIL 1990

Commerce de gros

AVRIL 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

JULY 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 4

ISSN 0380-7894

Ottawa

JUILLET 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 4

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

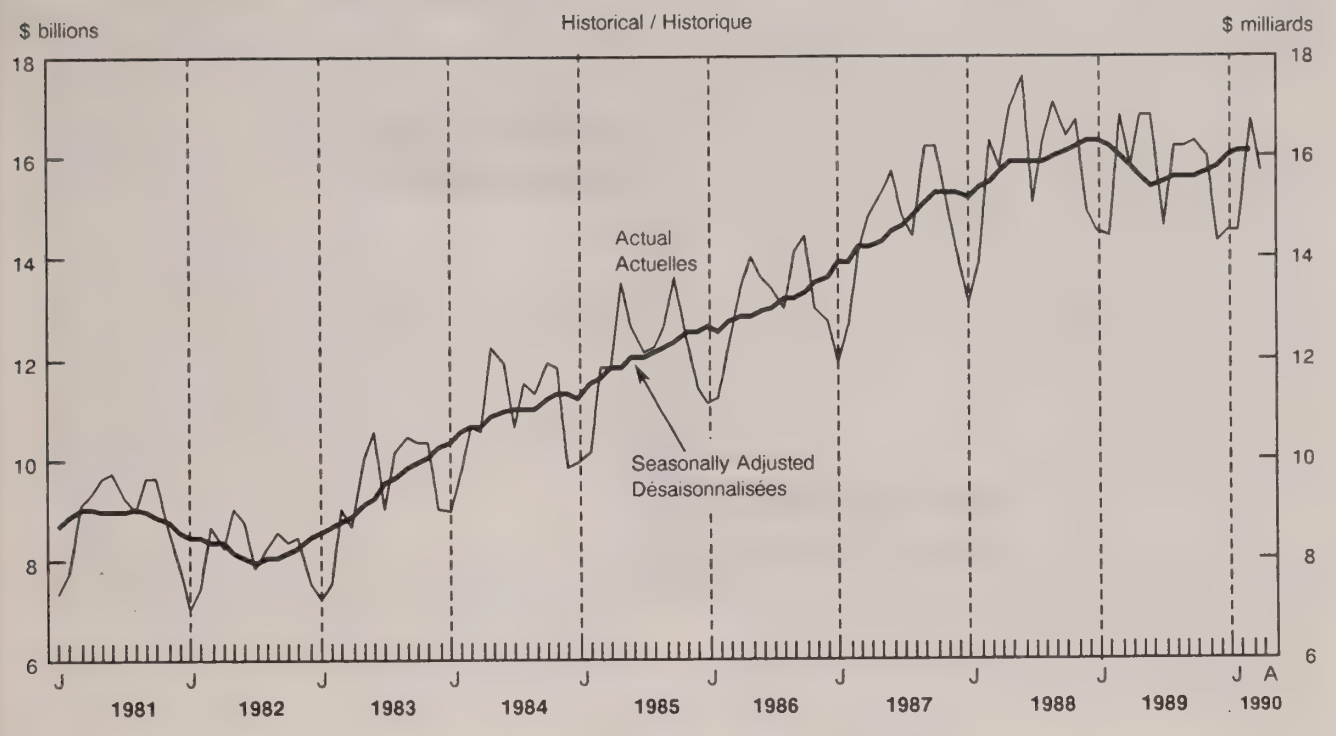
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

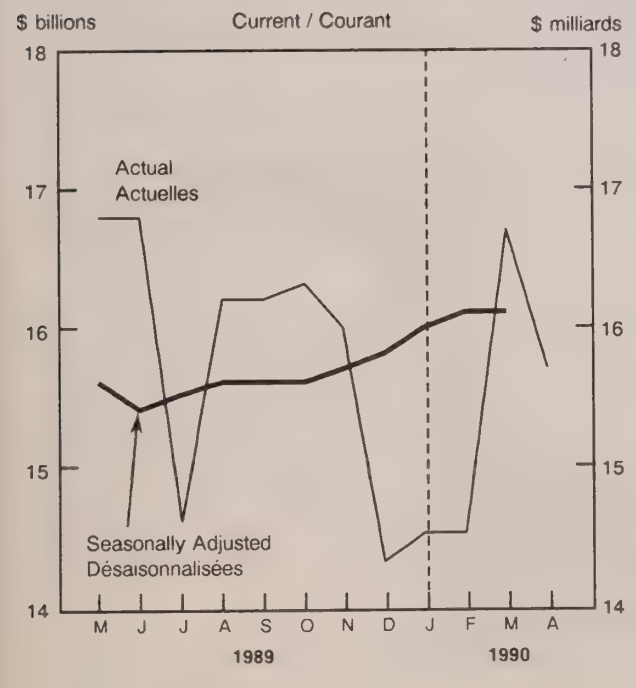
L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales

Ventes des marchands de gros





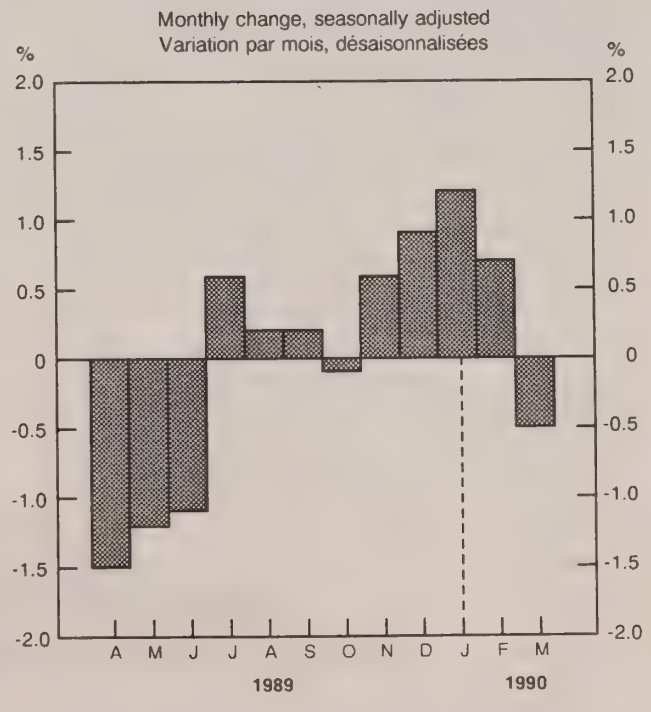


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, March 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, mars 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

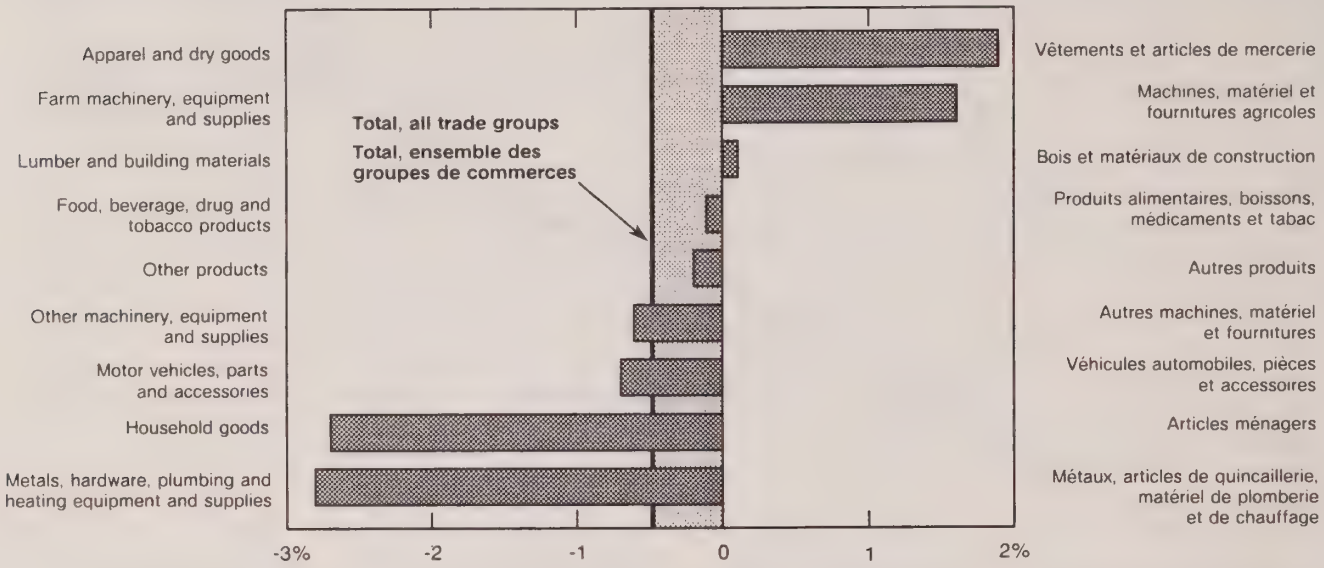


Chart 3

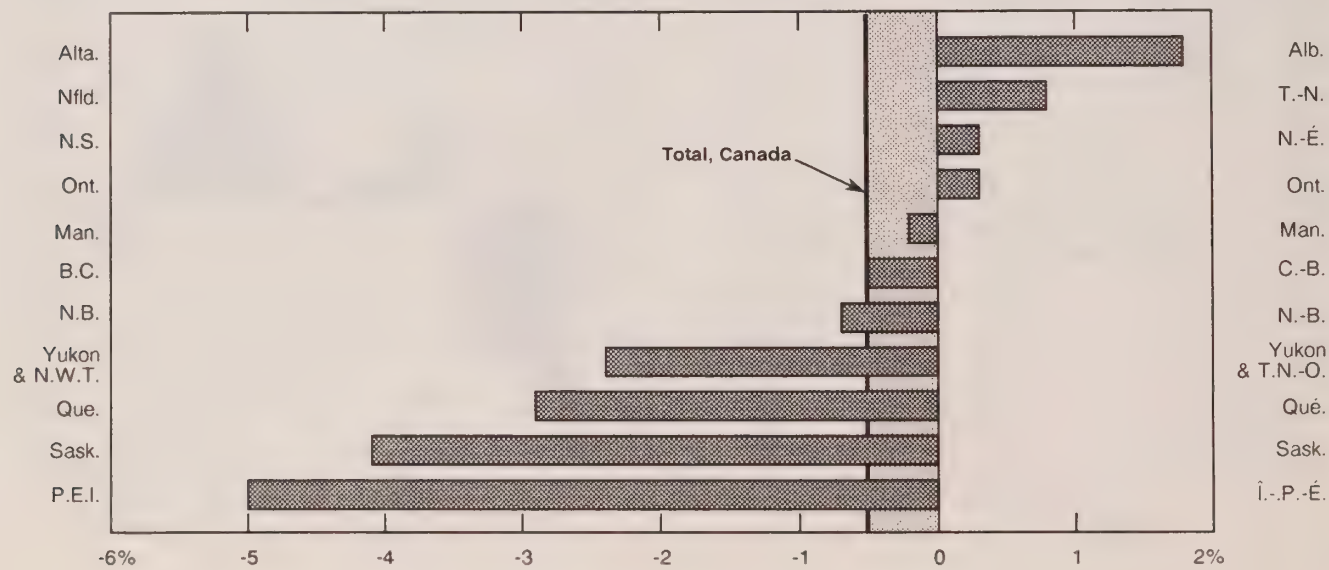
Wholesale Merchants Sales by Province, March 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, mars 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - April 1990

- In April, wholesale merchants' sales were $15.7 billion, a decrease of 0.9% from the same month a year earlier. For the third time in four months, year-over-year sales decreases were recorded. Declines of 0.7% and of 0.3% were posted for March and January respectively.

- The overall decline between April 1990 and April 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-12.9%) and wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-2.3%). Gains were reported by wholesalers of other products (+4.2%) and wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products (+2.5%).

- Regionally, eight provinces posted sales decreases, ranging from -15.9% in New-Brunswick to -0.2% for Manitoba. Increases were registered in British Columbia (7.9%), Alberta (3.2%) and Yukon and Northwest Territories (0.4%).

Year-to-date

- In the first four months of 1990, cumulative sales were estimated at $61.4 billion, 0.3% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - March 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 0.5% over the previous month, to $16.1 billion in March 1990. Sales decreased for the first time since October 1989.

- Six of the nine trade groups registered lower sales than in February 1990. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases, were reported by wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-2.8%) and wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-0.6%). Higher sales were reported by wholesalers of apparel and dry goods (+1.9%) and wholesalers of farm machinery, equipment and supplies (+1.6%).

- Regionally, declines were registered in seven provinces, ranging from -5.0% in Prince Edward Island to -0.2% for Manitoba. A notable gain of 1.8% was recorded in Alberta.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - avril 1990

- En avril, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $15.7 milliards, une baisse de 0.9% par rapport à avril 1989. C'est la troisième fois dans les quatre derniers mois où les ventes sont en baisses comparativement à l'année précédente. Des diminutions de 0.7% et 0.3% ont été observées respectivement pour les mois de mars et de janvier.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en avril, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-12.9%) et aux grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-2.3%) comparativement aux ventes d'avril 1989. Des gains on été enregistrés chez les grossistes en produits divers (+4.2%) et ceux en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (+2.5%).

- À l'échelle régionale, huit provinces ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -15.9% au Nouveau-Brunswick à -0.2% au Manitoba. Des augmentations ont été signalées en Colombie-Britannique (7.9%),l'Alberta (3.2%) et le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (0.4%).

Chiffres cumulatifs

- Au cours des quatre premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $61.4 milliards, en baisse de 0.3% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - mars 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 0.5% par rapport au mois précédent, pour atteindre $16.1 milliards en mars 1990. Les ventes ont diminué pour la première fois depuis le mois d'octobre dernier.

- Six des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures à celles du mois de février 1990. La dimimution la plus forte sur l'ensemble des ventes, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage(-2.8%) et ceux des autres machines, matériel et fournitures (-0.6%). On a observé des augmentations chez les grossistes en vêtements et articles de mercerie (+1.9%) ainsi que chez les grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles (+1.6%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans sept provinces, s'échelonnant de -5.0% à l'Île-du-Prince-Édouard à -0.2% au Manitoba. Un gain appréciable de 1.8% a été observé en Alberta.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,509	3,531	3,305	3,338	13,683
2	Apparel and dry goods	357	500	429	352	1,638
3	Household goods	544	625	519	505	2,193
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,837	2,013	1,593	1,523	6,965
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,274	1,361	1,249	1,263	5,148
6	Lumber and building materials	1,625	1,415	1,203	1,168	5,411
7	Farm machinery, equipment and supplies	439	328	267	254	1,287
8	Other machinery, equipment and supplies	3,655	4,311	3,772	3,811	15,550
9	Other products	2,454	2,628	2,152	2,251	9,484
10	**Total, all trades**	**15,694**	**16,711**	**14,490**	**14,464**	**61,359**
	Regions					
11	Newfoundland	150	158	139	142	590
12	Prince Edward Island	33	42	36	39	149
13	Nova Scotia	406	429	356	352	1,543
14	New Brunswick	259	262	242	246	1,010
15	Quebec	3,823	4,092	3,740	3,766	15,421
16	Ontario	6,380	6,862	5,782	5,662	24,686
17	Manitoba	517	511	449	459	1,936
18	Saskatchewan	516	497	447	526	1,986
19	Alberta	1,492	1,522	1,272	1,254	5,540
20	British Columbia	2,100	2,313	2,012	2,003	8,428
21	Yukon and Northwest Territories	18	23	16	15	72

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
2.5	3.9	7.6	5.9	4.9	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-6.6	0.6	-8.5	-11.4	-6.1	Vêtements et articles de mercerie	2
2.8	1.9	0.7	1.1	1.6	Articles ménagers	3
-2.5	0.9	-1.1	-5.8	-2.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-12.9	-12.0	-10.5	-7.1	-10.7	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1.4	-3.1	2.9	1.0	0.4	Bois et matériaux de construction	6
-4.6	-2.8	2.4	-9.1	-3.7	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.3	-4.0	2.8	-0.4	-1.2	Autres machines, matériel et fournitures	8
4.2	5.9	-2.2	1.4	2.5	Produits divers	9
-0.9	**-0.7**	**0.9**	**-0.3**	**-0.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-2.9	-13.3	-16.0	-18.6	-13.0	Terre-Neuve	11
-15.2	-5.3	-4.5	-3.9	-7.1	Île-du-Prince-Édouard	12
-3.3	0.7	-3.4	-2.0	-1.9	Nouvelle-Écosse	13
-15.9	-11.6	-7.7	-7.1	-10.8	Nouveau-Brunswick	14
-4.0	-0.9	3.0	5.6	0.7	Québec	15
-1.5	-3.0	-3.9	-7.9	-4.0	Ontario	16
-0.2	-2.7	2.9	0.2	-0.1	Manitoba	17
-3.2	2.1	10.8	18.1	6.3	Saskatchewan	18
3.2	3.9	0.9	1.2	2.4	Alberta	19
7.9	6.3	14.2	12.1	9.9	Colombie-Britannique	20
0.4	19.2	-24.1	-31.0	-9.7	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre		March 1990 Mars	February 1990 Février
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,616	3,619	3,620	3,580	10,854	-0.1	- -
2	Apparel and dry goods	399	391	384	370	1,175	1.9	1.9
3	Household goods	575	591	594	585	1,760	-2.7	-0.5
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,787	1,800	1,775	1,781	5,361	-0.7	1.4
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,285	1,322	1,355	1,331	3,962	-2.8	-2.5
6	Lumber and building materials	1,589	1,588	1,606	1,610	4,783	0.1	-1.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	374	365	368	1,119	1.6	2.4
8	Other machinery, equipment and supplies	3,886	3,911	3,849	3,742	11,646	-0.6	1.6
9	Other products	2,539	2,545	2,476	2,460	7,560	-0.2	2.8
10	**Total, all trades**	**16,055**	**16,140**	**16,025**	**15,828**	**48,220**	**-0.5**	**0.7**
	Regions							
11	Newfoundland	158	157	156	159	472	0.8	0.3
12	Prince Edward Island	39	41	41	41	122	-5.0	1.0
13	Nova Scotia	414	412	421	418	1,247	0.3	-2.0
14	New Brunswick	274	276	277	278	826	-0.7	-0.4
15	Quebec	4,022	4,142	4,140	4,056	12,305	-2.9	0.1
16	Ontario	6,398	6,380	6,276	6,254	19,055	0.3	1.7
17	Manitoba	524	525	519	513	1,568	-0.2	1.0
18	Saskatchewan	519	542	561	561	1,622	-4.1	-3.4
19	Alberta	1,499	1,472	1,445	1,415	4,416	1.8	1.9
20	British Columbia	2,181	2,191	2,181	2,151	6,553	-0.5	0.5
21	Yukon and Northwest Territories	21	21	21	20	63	-2.4	0.8

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
1.1	0.6	4.8	4.6	4.6	3.8	4.7	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
3.7	1.4	-5.9	-6.5	-12.0	-19.1	-8.2	Vêtements et articles de mercerie	2
1.4	3.3	1.7	0.8	2.0	-1.8	1.5	Articles ménagers	3
-0.3	0.0	-0.4	-3.2	-2.5	-0.6	-2.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1.8	0.0	-12.6	-10.4	-7.5	-7.1	-10.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-0.2	-0.7	1.9	2.6	0.6	-0.8	1.7	Bois et matériaux de construction	6
-0.8	-2.4	-0.7	-1.7	-7.9	-9.6	-3.5	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
2.9	3.1	-1.3	-1.4	-3.0	-6.1	-1.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.7	0.4	3.5	1.0	-3.2	-4.6	0.4	Produits divers	9
1.2	**0.9**	**0.1**	**-0.5**	**-1.6**	**-3.0**	**-0.7**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
-1.3	-3.0	-12.4	-18.5	-17.5	-13.3	-16.2	Terre-Neuve	11
-0.4	0.2	-10.1	-7.0	-1.8	4.3	-6.4	Île-du-Prince-Édouard	12
0.7	0.3	-2.8	-3.4	-1.2	-1.7	-2.4	Nouvelle-Écosse	13
-0.5	-1.6	-12.3	-10.2	-11.1	-9.4	-11.2	Nouveau-Brunswick	14
2.1	3.0	-0.2	1.6	0.8	-1.3	0.7	Québec	15
0.4	-0.5	-2.7	-5.4	-6.7	-6.3	-5.0	Ontario	16
1.3	-1.0	-0.4	-0.8	-1.6	-2.4	-0.9	Manitoba	17
0.0	0.6	4.8	8.0	11.0	8.8	8.0	Saskatchewan	18
2.1	2.8	1.6	1.5	0.4	-2.7	1.2	Alberta	19
1.4	2.6	10.0	10.0	8.8	4.4	9.6	Colombie-Britannique	20
4.9	0.1	-6.5	8.9	7.7	..	2.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	81.1	84.2	90.8	87.4
2	Apparel and dry goods	83.8	88.1	86.0	85.2
3	Household goods	81.7	87.5	89.6	84.8
4	Motor vehicles, parts and accessories	92.9	93.5	95.0	78.5
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	76.8	87.8	81.1	84.6
6	Lumber and building materials	85.1	84.5	88.8	80.4
7	Farm machinery, equipment and supplies	77.9	88.7	80.3	88.6
8	Other machinery, equipment and supplies	80.0	87.5	88.9	88.1
9	Other products	82.0	82.2	81.2	75.2
10	**Total, all trades**	**82.5**	**86.5**	**88.0**	**83.7**
	Regions				
11	Newfoundland	86.0	92.1	88.1	84.4
12	Prince Edward Island	85.7	93.0	95.5	75.9
13	Nova Scotia	84.2	92.5	92.3	78.3
14	New Brunswick	82.9	89.1	83.7	70.5
15	Quebec	86.4	88.1	89.4	84.9
16	Ontario	81.5	86.6	85.9	81.8
17	Manitoba	84.4	84.5	92.4	89.9
18	Saskatchewan	75.9	79.1	84.4	84.9
19	Alberta	77.7	80.7	90.1	87.8
20	British Columbia	82.7	87.3	89.8	85.4
21	Yukon and Northwest Territories	75.1	74.8	78.4	62.7

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.4	2.8	7.4	6.5	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
4.7	6.6	7.6	7.1	Vêtements et articles de mercerie	2
9.9	9.4	8.7	9.4	Articles ménagers	3
2.3	1.6	2.0	1.9	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
5.2	4.9	4.3	3.3	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
5.9	5.6	5.9	5.5	Bois et matériaux de construction	6
10.5	11.6	6.6	8.1	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.3	4.5	5.7	6.1	Autres machines, matériel et fournitures	8
5.6	5.6	5.3	5.0	Produits divers	9
1.9	**1.7**	**2.5**	**2.4**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
2.1	5.5	6.3	6.8	Terre-Neuve	11
6.0	7.0	9.7	7.6	Île-du-Prince-Édouard	12
13.5	13.2	12.3	13.4	Nouvelle-Écosse	13
5.2	3.3	3.3	4.0	Nouveau-Brunswick	14
3.0	2.6	6.9	6.1	Québec	15
3.3	3.1	3.4	3.1	Ontario	16
1.6	4.9	1.8	1.6	Manitoba	17
4.6	3.5	2.5	3.6	Saskatchewan	18
3.1	3.2	2.3	2.3	Alberta	19
7.3	6.4	7.1	9.2	Colombie-Britannique	20
4.7	3.9	5.9	5.0	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,509	3,531	3,305	3,338	3,529	3,635	3,661
2	Apparel and dry goods	357	500	429	352	244	323	411
3	Household goods	544	625	519	505	566	635	635
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,837	2,013	1,593	1,523	1,446	1,873	1,913
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,274	1,361	1,249	1,263	1,125	1,304	1,398
6	Lumber and building materials	1,625	1,415	1,203	1,168	1,211	1,631	1,800
7	Farm machinery, equipment and supplies	439	328	267	254	308	362	435
8	Other machinery, equipment and supplies	3,655	4,311	3,772	3,811	3,608	3,801	3,538
9	Other products	2,454	2,628	2,152	2,251	2,265	2,467	2,480
10	**Total, all trades**	**15,694**	**16,711**	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**16,270**
	Regions							
11	Newfoundland	150	158	139	142	140	166	180
12	Prince Edward Island	33	42	36	39	43	44	46
13	Nova Scotia	406	429	356	352	427	398	420
14	New Brunswick	259	262	242	246	269	292	309
15	Quebec	3,823	4,092	3,740	3,766	3,495	4,029	4,042
16	Ontario	6,380	6,862	5,782	5,662	5,643	6,447	6,572
17	Manitoba	517	511	449	459	472	520	546
18	Saskatchewan	516	497	447	526	489	535	576
19	Alberta	1,492	1,522	1,272	1,254	1,339	1,435	1,429
20	British Columbia	2,100	2,313	2,012	2,003	1,972	2,150	2,130
21	Yukon and Northwest Territories	18	23	16	15	14	15	20

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	Year 1990 Année		N°
			$ millions					
							Groupe de commerce - Canada	
3,608	3,642	3,469	3,626	3,617	3,424	13,683	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
472	551	419	357	331	382	1,638	Vêtements et articles de mercerie	2
589	541	446	517	533	530	2,193	Articles ménagers	3
1,757	1,698	1,657	1,889	2,048	1,883	6,965	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,362	1,393	1,225	1,406	1,430	1,462	5,148	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,757	1,841	1,718	2,022	1,881	1,603	5,411	Bois et matériaux de construction	6
402	491	420	428	457	460	1,287	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,858	3,518	3,161	4,058	3,794	3,743	15,550	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,432	2,495	2,052	2,514	2,743	2,356	9,484	Produits divers	9
16,238	**16,170**	**14,568**	**16,818**	**16,833**	**15,843**	**61,359**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
177	168	157	182	179	155	590	Terre-Neuve	11
37	37	35	40	42	38	149	Île-du-Prince-Édouard	12
406	361	388	432	447	419	1,543	Nouvelle-Écosse	13
305	280	280	336	297	308	1,010	Nouveau-Brunswick	14
4,057	4,200	3,537	4,163	4,317	3,983	15,421	Québec	15
6,635	6,447	5,899	6,712	6,678	6,478	24,686	Ontario	16
536	544	486	565	600	519	1,936	Manitoba	17
544	567	511	582	596	533	1,986	Saskatchewan	18
1,467	1,486	1,371	1,619	1,588	1,445	5,540	Alberta	19
2,057	2,059	1,881	2,165	2,069	1,946	8,428	Colombie-Britannique	20
17	22	22	21	20	18	72	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,616	3,619	3,620	3,580	3,559	3,542	3,505
2	Apparel and dry goods	399	391	384	370	365	364	388
3	Household goods	575	591	594	585	567	539	541
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,787	1,800	1,775	1,781	1,782	1,760	1,743
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,285	1,322	1,355	1,331	1,330	1,308	1,336
6	Lumber and building materials	1,589	1,588	1,606	1,610	1,622	1,609	1,615
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	374	365	368	377	385	394
8	Other machinery, equipment and supplies	3,886	3,911	3,849	3,742	3,628	3,629	3,606
9	Other products	2,539	2,545	2,476	2,460	2,451	2,444	2,471
10	**Total, all trades**	**16,055**	**16,140**	**16,025**	**15,828**	**15,681**	**15,580**	**15,599**
	Regions							
11	Newfoundland	158	157	156	159	163	167	164
12	Prince Edward Island	39	41	41	41	41	41	40
13	Nova Scotia	414	412	421	418	416	400	382
14	New Brunswick	274	276	277	278	282	291	286
15	Quebec	4,022	4,142	4,140	4,056	3,936	3,891	3,879
16	Ontario	6,398	6,380	6,276	6,254	6,285	6,314	6,335
17	Manitoba	524	525	519	513	518	527	528
18	Saskatchewan	519	542	561	561	557	544	537
19	Alberta	1,499	1,472	1,445	1,415	1,376	1,367	1,393
20	British Columbia	2,181	2,191	2,181	2,151	2,095	2,033	2,007
21	Yukon and Northwest Territories	21	21	21	20	20	19	19

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril	March 1989 Mars		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,496	3,472	3,467	3,458	3,455	3,450	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
405	421	432	437	433	424	Vêtements et articles de mercerie	2
523	525	516	536	551	566	Articles ménagers	3
1,756	1,763	1,777	1,767	1,787	1,793	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,333	1,319	1,308	1,347	1,398	1,471	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,608	1,623	1,612	1,604	1,573	1,559	Bois et matériaux de construction	6
397	398	388	387	384	383	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,613	3,669	3,715	3,847	3,887	3,936	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,432	2,341	2,223	2,232	2,334	2,455	Produits divers	9
15,563	**15,531**	**15,438**	**15,616**	**15,803**	**16,036**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
159	159	163	168	173	181	Terre-Neuve	11
39	37	37	39	43	44	Île-du-Prince-Édouard	12
376	375	395	407	420	425	Nouvelle-Écosse	13
284	284	286	298	302	312	Nouveau-Brunswick	14
3,860	3,843	3,819	3,872	3,942	4,029	Québec	15
6,368	6,334	6,272	6,286	6,396	6,579	Ontario	16
522	508	503	507	521	526	Manitoba	17
528	529	516	507	497	496	Saskatchewan	18
1,425	1,446	1,456	1,487	1,486	1,475	Alberta	19
1,991	1,999	1,982	1,984	1,999	1,982	Colombie-Britannique	20
18	17	16	20	24	22	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meublés de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products
5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF
03551
06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF
03551
06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

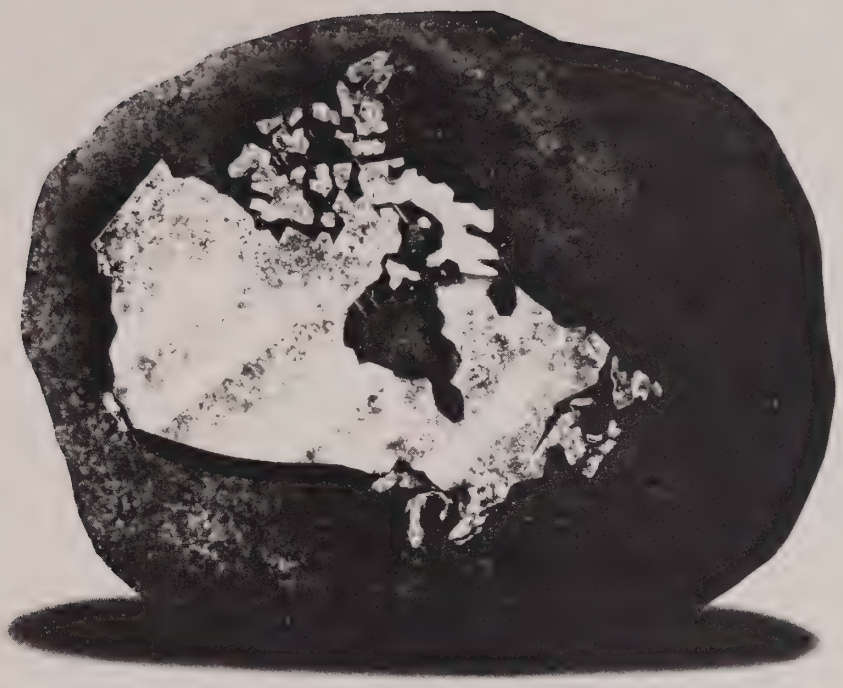
Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso



ROCK SOLID INFORMATION

Get a focus on Canada's markets and business opportunities with **the** source of reliable information... Statistics Canada and its unequaled family of outstanding publications and services.

Relying on Statistics Canada means you're building your decisions on hard facts assembled by a professional organization with a world-wide reputation for scrupulous accuracy and complete reliability.

Join the thousands of corporations and individuals who base their Canadian business decisions on Statistics Canada publications. Year after year.

For more information on Statistics Canada's extensive range of publications and information services, please call toll-free 1-800-267-6677.

At Statistics Canada, we provide information you can build on.

DE L'INFORMATION SOLIDE COMME LE ROC

Statistique Canada vous offre des produits et services de qualité qui vous donnent une image claire du secteur canadien des affaires.

Joignez-vous aux milliers de personnes et d'entreprises qui, année après année, fondent leurs décisions sur les publications de Statistique Canada.

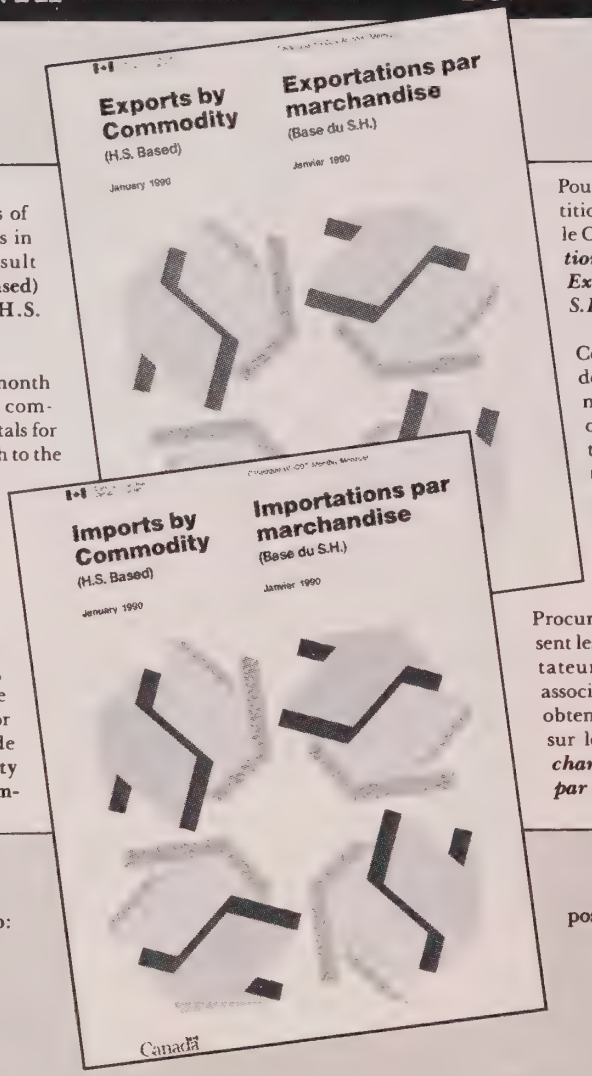
Vous fier à Statistique Canada, c'est fonder vos décisions sur des renseignements solides, recueillis par un organisme dont la réputation internationale en est une d'exactitude et de fiabilité.

Pour obtenir plus de renseignements sur toute la gamme de publications et de services qu'offre Statistique Canada, veuillez composer le numéro sans frais 1-800-267-6677.

Statistique Canada fournit l'information à la base des grandes réalisations.

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677.**

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ;
nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada – Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

MAY 1990



Commerce de gros

MAI 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

MAY 1990

Commerce de gros

MAI 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

AUGUST 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 5

ISSN 0380-7894

Ottawa

AOÛT 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 5

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

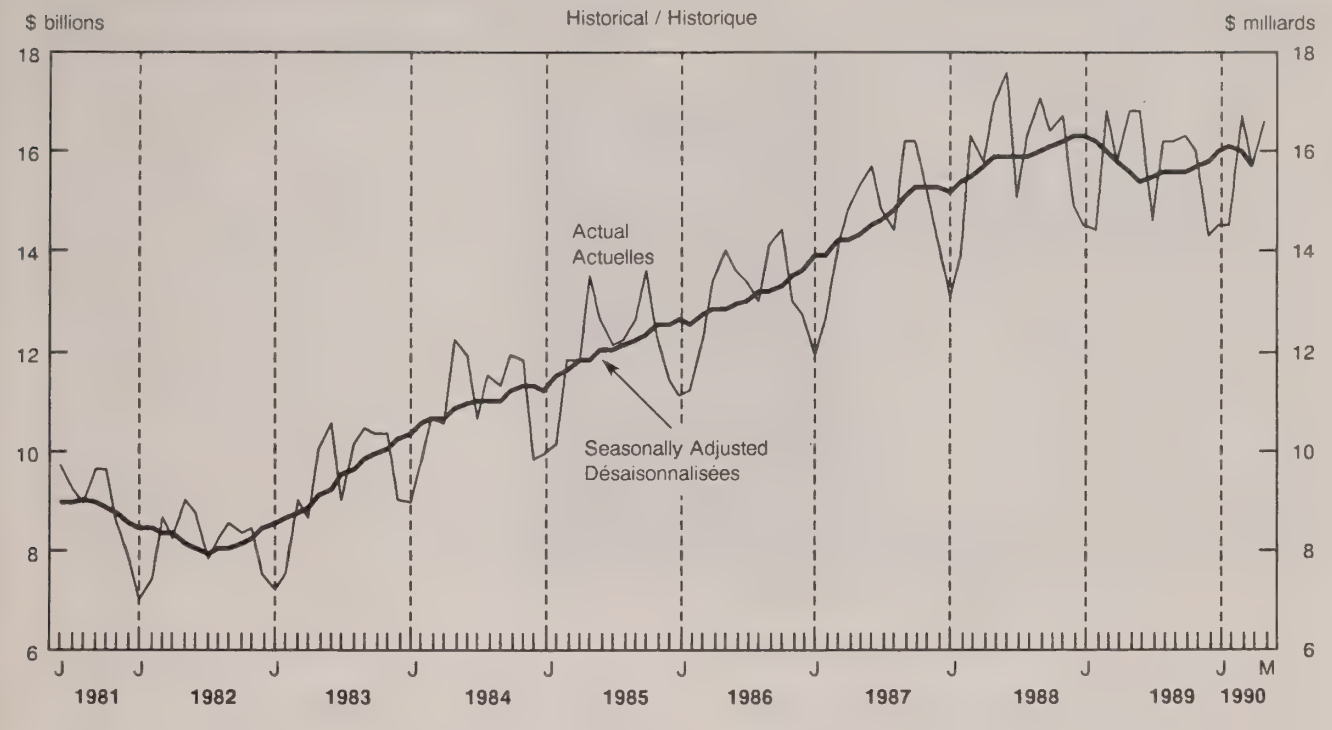
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

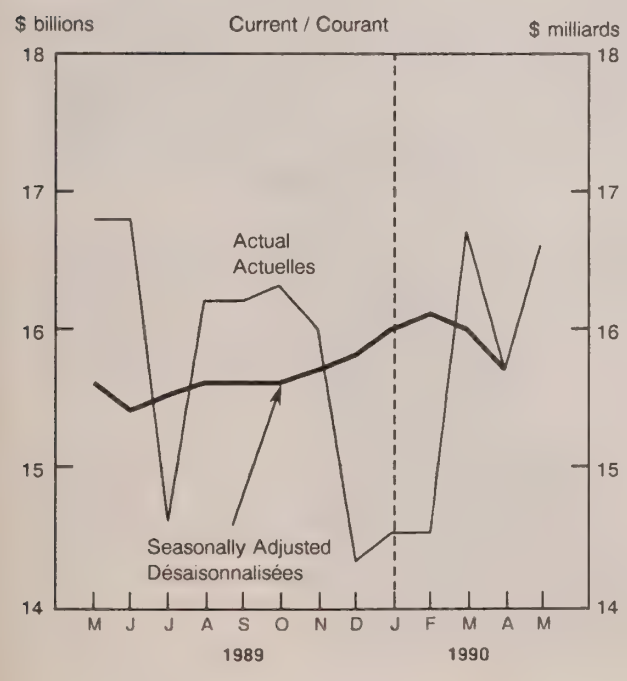
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





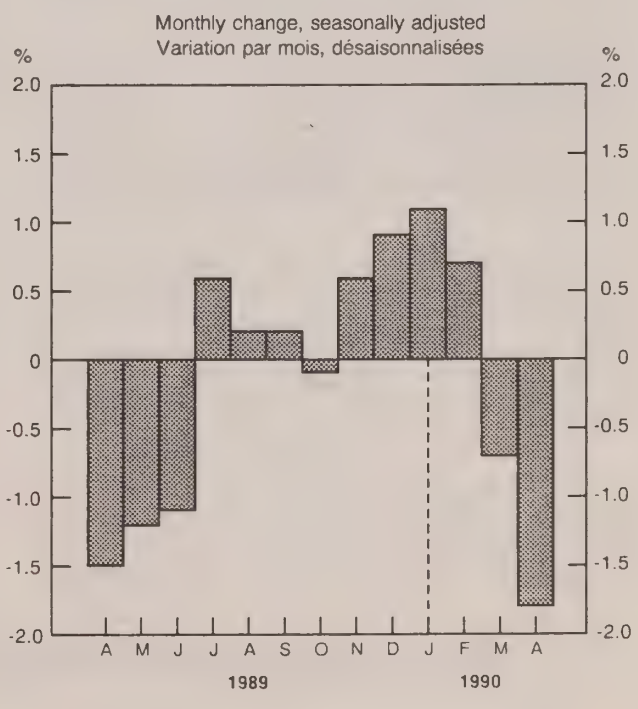


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, April 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, avril 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

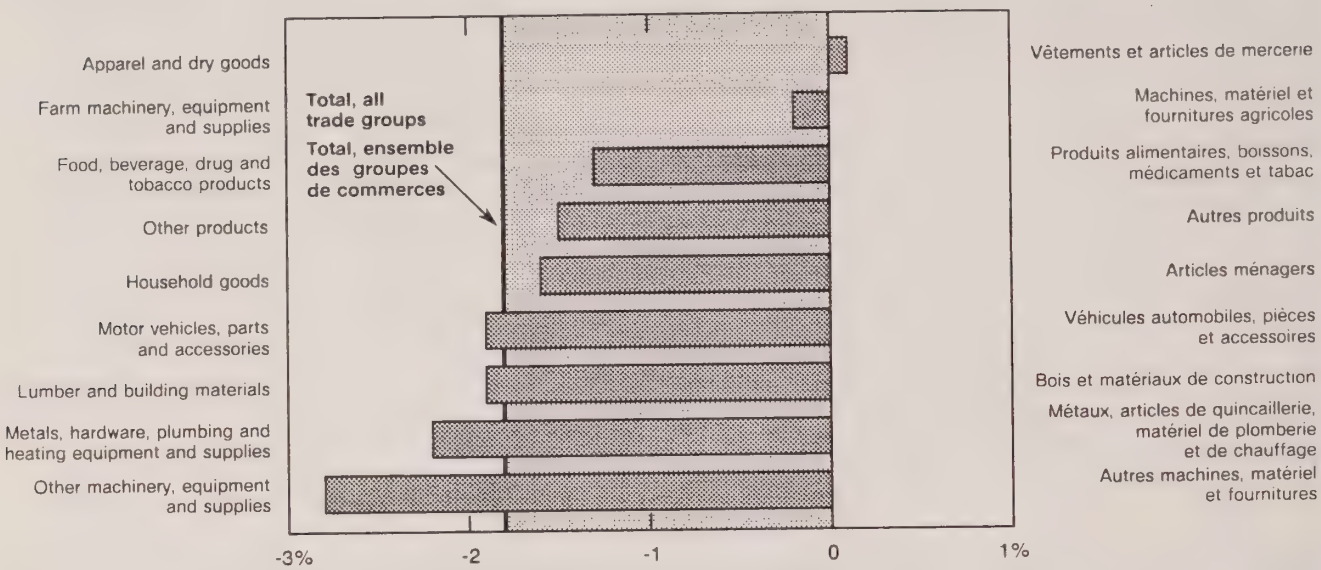


Chart 3

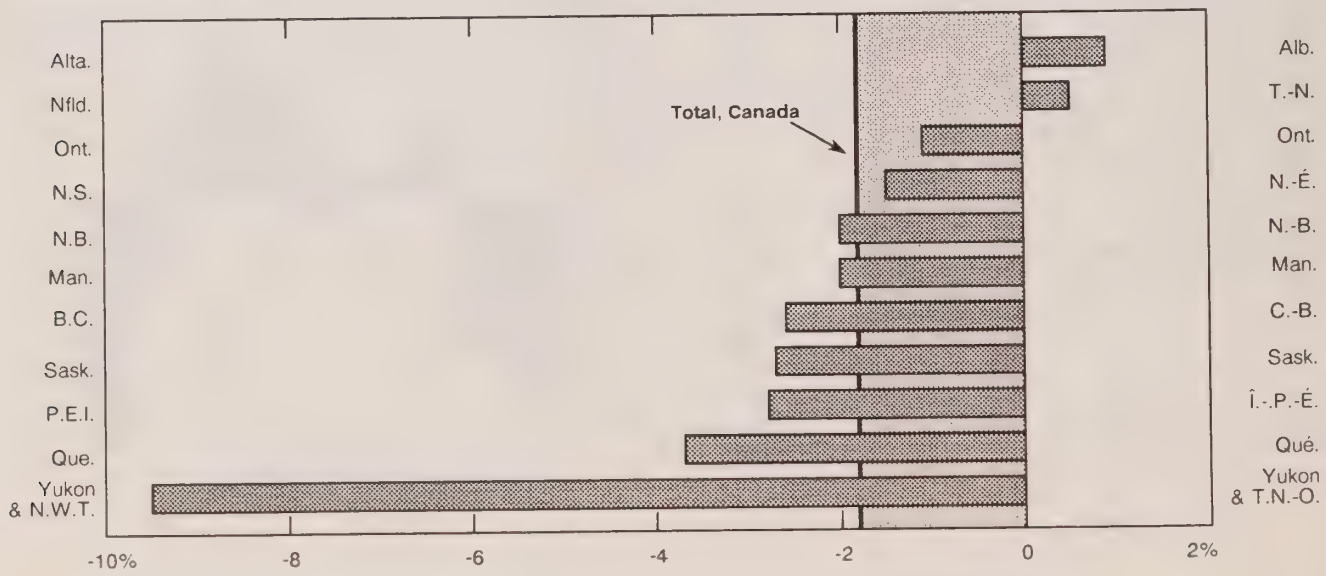
Wholesale Merchants Sales by Province, April 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, avril 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - May 1990

- In May, wholesale merchants' sales were $16.6 billion, a decrease of 1.6% from the same month a year earlier. The downward trend continued as year-over-year sales decreases were recorded for the fourth time in five months.

- The overall decline between May 1990 and May 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of motor vehicles, parts and accessories (-7.2%), holesalers of other machinery, equipment and supplies (-3.3%), wholesalers of lumber and building materials (-5.7%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-6.8%). Gains were reported by wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products (+3.3%) and wholesalers of other products (+3.5%)

- Regionally, nine provinces posted sales decreases, ranging from -9.3% in Prince Edward Island to -1.6% for Manitoba. Increases were registered in Alberta (2.5%) and British Columbia (1.4%).

Year-to-date

- In the first five months of 1990, cumulative sales were estimated at $77.9 billion, 0.6% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - April 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 1.8% over the previous month, to $15.7 billion in April 1990. The sales have declined for the second consecutive month.

- Eight of the nine trade groups registered lower sales than in March 1990. The trade group having the most significant dollar impact on the overall sales decreases, were reported by wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-2.8%). Higher sales were reported by wholesalers of apparel and dry goods, up 0.1%.

- Regionally, declines were registered in nine provinces, ranging from -9.5% in Yukon and Northwest Territories to -1.1% for Ontario. Gains were recorded in Alberta (0.9%) and Newfoundland (0.5%).

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - mai 1990

- En mai, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $16.6 milliards, une baisse de 1.6% comparativement à mai 1989. La tendance a continué de diminuer alors que c'est la quatrième fois dans les cinq derniers mois où les ventes sont en baisses comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en mai, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires (-7.2%), les grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-3.3%), les grossistes en bois et matériaux de construction (-5.7%) et les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-6.8%). Des gains ont été enregistrés chez les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (+3.3%) et ceux en produits divers (+3.5%).

- À l'échelle régionale, neuf provinces ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -9.3% à l'Île-du-Prince-Édouard à -1.6% au Manitoba. Des augmentations ont été signalées en Alberta (2.5%) et en Colombie-Britannique (1.4%).

Chiffres cumulatifs

- Au cours des cinq premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $77.9 milliards, en baisse de 0.6% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - avril 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enre-enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 1.8% par rapport au mois précédent, pour atteindre $15.7 milliards en avril 1990. C'est la deuxième baisse consécutive des ventes.

- Huit des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures à celles du mois de mars 1990. La dimimution la plus forte sur l'ensemble des ventes, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-2.8%). On a observé une augmentation de 0.1% chez les grossistes en vêtement et articles de mercerie.

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans neuf provinces, s'échelonnant de -9.5% au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à -1.1% en Ontario. Des gains ont été observés en Alberta (0.9%) et à Terre-Neuve (0.5%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,738	3,557	3,531	3,305	17,469
2	Apparel and dry goods	300	367	500	429	1,948
3	Household goods	538	539	625	519	2,726
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,900	1,826	2,013	1,593	8,855
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,333	1,303	1,361	1,249	6,510
6	Lumber and building materials	1,773	1,630	1,415	1,203	7,189
7	Farm machinery, equipment and supplies	466	445	328	267	1,760
8	Other machinery, equipment and supplies	3,670	3,651	4,311	3,772	19,215
9	Other products	2,838	2,365	2,628	2,152	12,233
10	**Total, all trades**	**16,557**	**15,684**	**16,711**	**14,490**	**77,906**
	Regions					
11	Newfoundland	170	147	158	139	757
12	Prince Edward Island	38	36	42	36	191
13	Nova Scotia	417	416	429	356	1,970
14	New Brunswick	277	265	262	242	1,292
15	Quebec	4,181	3,794	4,092	3,740	19,572
16	Ontario	6,564	6,372	6,862	5,782	31,242
17	Manitoba	590	516	511	449	2,524
18	Saskatchewan	577	525	497	447	2,572
19	Alberta	1,628	1,500	1,522	1,272	7,176
20	British Columbia	2,097	2,097	2,313	2,012	10,522
21	Yukon and Northwest Territories	18	17	23	16	89

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
3.3	3.9	3.9	7.6	4.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-9.2	-4.0	0.6	-8.5	-6.2	Vêtements et articles de mercerie	2
1.0	1.9	1.9	0.7	1.3	Articles ménagers	3
-7.2	-3.0	0.9	-1.1	-3.2	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-6.8	-10.9	-12.0	-10.5	-9.5	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-5.7	1.7	-3.1	2.9	-1.1	Bois et matériaux de construction	6
1.9	-3.2	-2.8	2.4	-1.9	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-3.3	-2.5	-4.0	2.8	-1.6	Autres machines, matériel et fournitures	8
3.5	0.4	5.9	-2.2	2.0	Produits divers	9
-1.6	**-1.0**	**-0.7**	**0.9**	**-0.6**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-5.0	-4.8	-13.3	-16.0	-11.6	Terre-Neuve	11
-9.3	-7.3	-5.3	-4.5	-6.1	Île-du-Prince-Édouard	12
-6.8	-0.8	0.7	-3.4	-2.5	Nouvelle-Écosse	13
-6.8	-14.2	-11.6	-7.7	-9.6	Nouveau-Brunswick	14
-3.1	-4.8	-0.9	3.0	-0.3	Québec	15
-1.7	-1.6	-3.0	-3.9	-3.6	Ontario	16
-1.6	-0.5	-2.7	2.9	-0.5	Manitoba	17
-3.2	-1.6	2.1	10.8	4.3	Saskatchewan	18
2.5	3.8	3.9	0.9	2.5	Alberta	19
1.4	7.8	6.3	14.2	8.0	Colombie-Britannique	20
-6.9	-6.5	19.2	-24.1	-10.4	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990	Change from previous month Variation du mois précédent	
		April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	Cumulatif	April 1990 Avril	March 1990 Mars
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,576	3,622	3,619	3,619	14,436	-1.3	- -
2	Apparel and dry goods	400	400	391	385	1,575	0.1	2.2
3	Household goods	562	571	589	594	2,316	-1.6	-2.9
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,741	1,774	1,793	1,770	7,078	-1.9	-1.0
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,267	1,295	1,319	1,352	5,233	-2.2	-1.8
6	Lumber and building materials	1,543	1,574	1,577	1,602	6,297	-1.9	-0.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	381	374	365	1,501	-0.2	1.9
8	Other machinery, equipment and supplies	3,762	3,869	3,900	3,839	15,370	-2.8	-0.8
9	Other products	2,459	2,496	2,526	2,451	9,933	-1.5	-1.2
10	**Total, all trades**	**15,691**	**15,982**	**16,087**	**15,978**	**63,738**	**-1.8**	**-0.7**
	Regions							
11	Newfoundland	158	157	157	156	628	0.5	0.4
12	Prince Edward Island	39	40	42	41	162	-2.8	-3.4
13	Nova Scotia	407	413	410	419	1,649	-1.5	0.8
14	New Brunswick	268	273	274	276	1,091	-2.0	-0.4
15	Quebec	3,845	3,993	4,111	4,118	16,066	-3.7	-2.9
16	Ontario	6,288	6,359	6,355	6,256	25,258	-1.1	0.1
17	Manitoba	511	522	524	519	2,075	-2.0	-0.4
18	Saskatchewan	507	521	540	558	2,126	-2.7	-3.5
19	Alberta	1,511	1,497	1,470	1,445	5,923	0.9	1.8
20	British Columbia	2,101	2,157	2,174	2,173	8,604	-2.6	-0.8
21	Yukon and Northwest Territories	18	20	21	21	80	-9.5	-4.0

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
February 1990 Février	January 1990 Janvier	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage							**Groupe de commerce - Canada**	
0.0	1.1	3.5	5.0	4.6	4.6	4.4	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
1.5	3.9	-7.8	-5.7	-6.6	-11.8	-8.0	Vêtements et articles de mercerie	2
-0.9	1.5	2.0	1.0	0.4	2.0	1.4	Articles ménagers	3
1.3	-0.6	-2.6	-1.1	-3.6	-2.8	-2.5	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-2.4	1.6	-9.4	-11.9	-10.6	-7.8	-9.9	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-1.6	-0.5	-1.9	0.9	1.9	0.3	0.3	Bois et matériaux de construction	6
2.4	-0.8	-0.9	-0.4	-1.7	-7.9	-2.8	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
1.6	2.6	-3.2	-1.7	-1.7	-3.3	-2.5	Autres machines, matériel et fournitures	8
3.1	-0.3	5.4	1.7	0.3	-4.2	0.7	Produits divers	9
0.7	**0.9**	**-0.7**	**-0.3**	**-0.8**	**-1.9**	**-0.9**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
0.2	-1.5	-8.7	-12.9	-18.7	-17.7	-14.7	Terre-Neuve	11
1.6	-0.4	-8.0	-8.1	-6.5	-1.8	-6.1	Île-du-Prince-Édouard	12
-2.0	0.2	-3.0	-2.8	-3.8	-1.7	-2.9	Nouvelle-Écosse	13
-0.4	-0.9	-11.3	-12.4	-10.5	-11.4	-11.4	Nouveau-Brunswick	14
-0.2	1.5	-2.5	-0.9	0.8	0.2	-0.6	Québec	15
1.6	0.0	-1.7	-3.3	-5.8	-7.0	-4.5	Ontario	16
1.0	1.1	-2.0	-0.8	-0.9	-1.7	-1.4	Manitoba	17
-3.2	-0.5	2.0	5.1	7.7	10.4	6.3	Saskatchewan	18
1.8	2.1	1.7	1.5	1.4	0.4	1.3	Alberta	19
0.1	1.0	5.1	8.8	9.1	8.4	7.8	Colombie-Britannique	20
0.1	3.9	-23.5	-9.7	6.9	..	-6.0	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	90.2	89.6	84.2	90.8
2	Apparel and dry goods	82.5	83.2	88.1	86.0
3	Household goods	88.0	87.8	87.5	89.6
4	Motor vehicles, parts and accessories	93.0	95.2	93.5	95.0
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	77.1	82.1	87.8	81.1
6	Lumber and building materials	82.5	87.6	84.5	88.8
7	Farm machinery, equipment and supplies	76.6	80.4	88.7	80.3
8	Other machinery, equipment and supplies	79.1	84.2	87.5	88.9
9	Other products	84.4	83.2	82.2	81.2
10	**Total, all trades**	**84.7**	**86.8**	**86.5**	**88.0**
	Regions				
11	Newfoundland	87.9	87.2	92.1	88.1
12	Prince Edward Island	87.5	86.8	93.0	95.5
13	Nova Scotia	87.9	92.1	92.5	92.3
14	New Brunswick	83.7	88.7	89.1	83.7
15	Quebec	88.1	89.2	88.1	89.4
16	Ontario	84.1	87.0	86.6	85.9
17	Manitoba	88.4	84.1	84.5	92.4
18	Saskatchewan	79.1	83.0	79.1	84.4
19	Alberta	80.0	81.9	80.7	90.1
20	British Columbia	82.8	85.6	87.3	89.8
21	Yukon and Northwest Territories	69.2	81.5	74.8	78.4

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.2	3.3	2.8	7.4	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
7.8	7.1	6.6	7.6	Vêtements et articles de mercerie	2
11.2	10.7	9.4	8.7	Articles ménagers	3
2.0	2.3	1.6	2.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
5.1	5.2	4.9	4.3	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
6.6	6.1	5.6	5.9	Bois et matériaux de construction	6
11.2	11.2	11.6	6.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.9	5.3	4.5	5.7	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.1	6.0	5.6	5.3	Produits divers	9
2.1	**1.9**	**1.7**	**2.5**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.8	2.4	5.5	6.3	Terre-Neuve	11
6.5	5.5	7.0	9.7	Île-du-Prince-Édouard	12
12.7	12.7	13.2	12.3	Nouvelle-Écosse	13
4.9	4.4	3.3	3.3	Nouveau-Brunswick	14
3.3	3.2	2.6	6.9	Québec	15
3.7	3.4	3.1	3.4	Ontario	16
3.8	3.4	4.9	1.8	Manitoba	17
6.0	5.3	3.5	2.5	Saskatchewan	18
3.4	3.4	3.2	2.3	Alberta	19
8.6	7.3	6.4	7.1	Colombie-Britannique	20
5.5	5.0	3.9	5.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,738	3,557	3,531	3,305	3,338	3,529	3,635
2	Apparel and dry goods	300	367	500	429	352	244	323
3	Household goods	538	539	625	519	505	566	635
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,900	1,826	2,013	1,593	1,523	1,446	1,873
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,333	1,303	1,361	1,249	1,263	1,125	1,304
6	Lumber and building materials	1,773	1,630	1,415	1,203	1,168	1,211	1,631
7	Farm machinery, equipment and supplies	466	445	328	267	254	308	362
8	Other machinery, equipment and supplies	3,670	3,651	4,311	3,772	3,811	3,608	3,801
9	Other products	2,838	2,365	2,628	2,152	2,251	2,265	2,467
10	**Total, all trades**	**16,557**	**15,684**	**16,711**	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**16,031**
	Regions							
11	Newfoundland	170	147	158	139	142	140	166
12	Prince Edward Island	38	36	42	36	39	43	44
13	Nova Scotia	417	416	429	356	352	427	398
14	New Brunswick	277	265	262	242	246	269	292
15	Quebec	4,181	3,794	4,092	3,740	3,766	3,495	4,029
16	Ontario	6,564	6,372	6,862	5,782	5,662	5,643	6,447
17	Manitoba	590	516	511	449	459	472	520
18	Saskatchewan	577	525	497	447	526	489	535
19	Alberta	1,628	1,500	1,522	1,272	1,254	1,339	1,435
20	British Columbia	2,097	2,097	2,313	2,012	2,003	1,972	2,150
21	Yukon and Northwest Territories	18	17	23	16	15	14	15

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	Year 1990 Année		N°
			$ millions				**Groupe de commerce - Canada**	
3,661	3,608	3,642	3,469	3,626	3,617	17,469	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
411	472	551	419	357	331	1,948	Vêtements et articles de mercerie	2
635	589	541	446	517	533	2,726	Articles ménagers	3
1,913	1,757	1,698	1,657	1,889	2,048	8,855	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,398	1,362	1,393	1,225	1,406	1,430	6,510	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,800	1,757	1,841	1,718	2,022	1,881	7,189	Bois et matériaux de construction	6
435	402	491	420	428	457	1,760	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,538	3,858	3,518	3,161	4,058	3,794	19,215	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,480	2,432	2,495	2,052	2,514	2,743	12,233	Produits divers	9
16,270	**16,238**	**16,170**	**14,568**	**16,818**	**16,833**	**77,906**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
180	177	168	157	182	179	757	Terre-Neuve	11
46	37	37	35	40	42	191	Île-du-Prince-Édouard	12
420	406	361	388	432	447	1,970	Nouvelle-Écosse	13
309	305	280	280	336	297	1,292	Nouveau-Brunswick	14
4,042	4,057	4,200	3,537	4,163	4,317	19,572	Québec	15
6,572	6,635	6,447	5,899	6,712	6,678	31,242	Ontario	16
546	536	544	486	565	600	2,524	Manitoba	17
576	544	567	511	582	596	2,572	Saskatchewan	18
1,429	1,467	1,486	1,371	1,619	1,588	7,176	Alberta	19
2,130	2,057	2,059	1,881	2,165	2,069	10,522	Colombie-Britannique	20
20	17	22	22	21	20	89	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre
	Trade Group - Canada	$ millions						
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,576	3,622	3,619	3,619	3,580	3,559	3,542
2	Apparel and dry goods	400	400	391	385	370	365	364
3	Household goods	562	571	589	594	585	567	539
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,741	1,774	1,793	1,770	1,781	1,782	1,760
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,267	1,295	1,319	1,352	1,331	1,330	1,308
6	Lumber and building materials	1,543	1,574	1,577	1,602	1,610	1,622	1,609
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	381	374	365	368	377	385
8	Other machinery, equipment and supplies	3,762	3,869	3,900	3,839	3,742	3,628	3,629
9	Other products	2,459	2,496	2,526	2,451	2,460	2,451	2,444
10	**Total, all trades**	**15,691**	**15,982**	**16,087**	**15,978**	**15,828**	**15,681**	**15,580**
	Regions							
11	Newfoundland	158	157	157	156	159	163	167
12	Prince Edward Island	39	40	42	41	41	41	41
13	Nova Scotia	407	413	410	419	418	416	400
14	New Brunswick	268	273	274	276	278	282	291
15	Quebec	3,845	3,993	4,111	4,118	4,056	3,936	3,891
16	Ontario	6,288	6,359	6,355	6,256	6,254	6,285	6,314
17	Manitoba	511	522	524	519	513	518	527
18	Saskatchewan	507	521	540	558	561	557	544
19	Alberta	1,511	1,497	1,470	1,445	1,415	1,376	1,367
20	British Columbia	2,101	2,157	2,174	2,173	2,151	2,095	2,033
21	Yukon and Northwest Territories	18	20	21	21	20	20	19

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai	April 1989 Avril		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,505	3,496	3,472	3,467	3,458	3,455	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
388	405	421	432	437	433	Vêtements et articles de mercerie	2
541	523	525	516	536	551	Articles ménagers	3
1,743	1,756	1,763	1,777	1,767	1,787	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,336	1,333	1,319	1,308	1,347	1,398	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,615	1,608	1,623	1,612	1,604	1,573	Bois et matériaux de construction	6
394	397	398	388	387	384	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,606	3,613	3,669	3,715	3,847	3,887	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,471	2,432	2,341	2,223	2,232	2,334	Produits divers	9
15,599	**15,563**	**15,531**	**15,438**	**15,616**	**15,803**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
164	159	159	163	168	173	Terre-Neuve	11
40	39	37	37	39	43	Île-du-Prince-Édouard	12
382	376	375	395	407	420	Nouvelle-Écosse	13
286	284	284	286	298	302	Nouveau-Brunswick	14
3,879	3,860	3,843	3,819	3,872	3,942	Québec	15
6,335	6,368	6,334	6,272	6,286	6,396	Ontario	16
528	522	508	503	507	521	Manitoba	17
537	528	529	516	507	497	Saskatchewan	18
1,393	1,425	1,446	1,456	1,487	1,486	Alberta	19
2,007	1,991	1,999	1,982	1,984	1,999	Colombie-Britannique	20
19	18	17	16	20	24	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products
5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF
03551
06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF
03551
06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

BON DE COMMANDE

Numéro de référence du client

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

(Lettres moulées s.v.p.)

Compagnie

Service

À l'attention de

Adresse

Ville Province

Code postal Tél.

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MasterCard ☐ VISA

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard

Signature

N° au catalogue	Titre	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être établi à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications, en dollars canadiens ou l'équivalent.

PF 03551 06/89

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

English on Reverse

ORDER FORM

Client Reference Number

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

(Please print)

Company

Department

Attention

Address

City Province

Postal Code Tel.

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later

Signature

Catalogue No.	Title	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications, in Canadian funds or equivalent.

PF 03551 06/89

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

Français au verso



ROCK SOLID INFORMATION

Get a focus on Canada's markets and business opportunities with **the** source of reliable information... Statistics Canada and its unequaled family of outstanding publications and services.

Relying on Statistics Canada means you're building your decisions on hard facts assembled by a professional organization with a world-wide reputation for scrupulous accuracy and complete reliability.

Join the thousands of corporations and individuals who base their Canadian business decisions on Statistics Canada publications. Year after year.

For more information on Statistics Canada's extensive range of publications and information services, please call toll-free 1-800-267-6677.

At Statistics Canada, we provide information you can build on.

DE L'INFORMATION SOLIDE COMME LE ROC

Statistique Canada vous offre des produits et services de qualité qui vous donnent une image claire du secteur canadien des affaires.

Joignez-vous aux milliers de personnes et d'entreprises qui, année après année, fondent leurs décisions sur les publications de Statistique Canada.

Vous fier à Statistique Canada, c'est fonder vos décisions sur des renseignements solides, recueillis par un organisme dont la réputation internationale en est une d'exactitude et de fiabilité.

Pour obtenir plus de renseignements sur toute la gamme de publications et de services qu'offre Statistique Canada, veuillez composer le numéro sans frais 1-800-267-6677.

Statistique Canada fournit l'information à la base des grandes réalisations.

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677**.

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ;
nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada – Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Government Publications

Wholesale trade

JUNE 1990

LIBRARY SEP 14 1990 University of Toronto

Commerce de gros

JUIN 1990



Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

JUNE 1990

Commerce de gros

JUIN 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

SEPTEMBER 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 6

ISSN 0380-7894

Ottawa

SEPTEMBRE 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 6

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

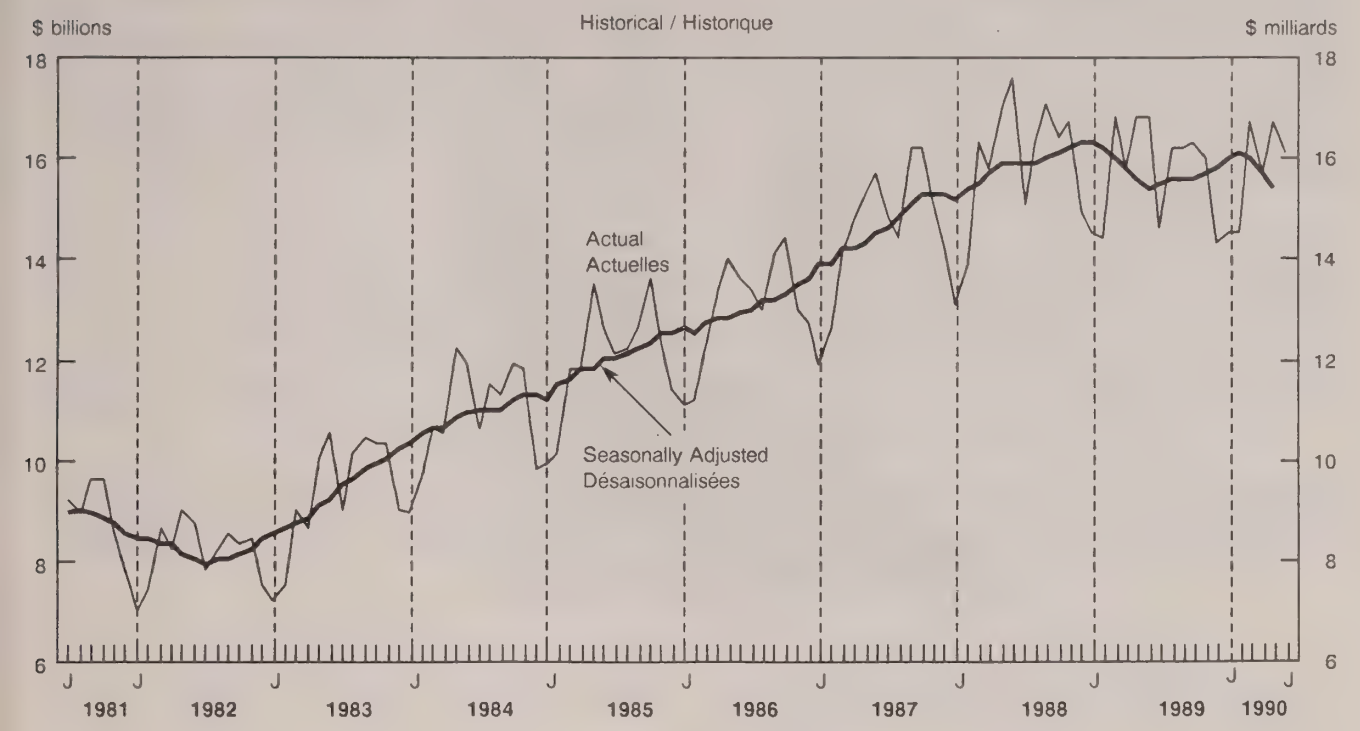
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

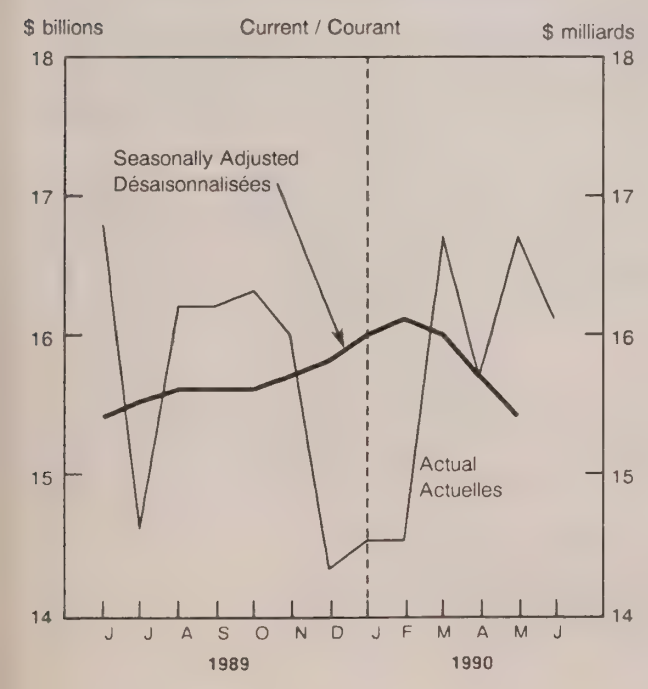
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





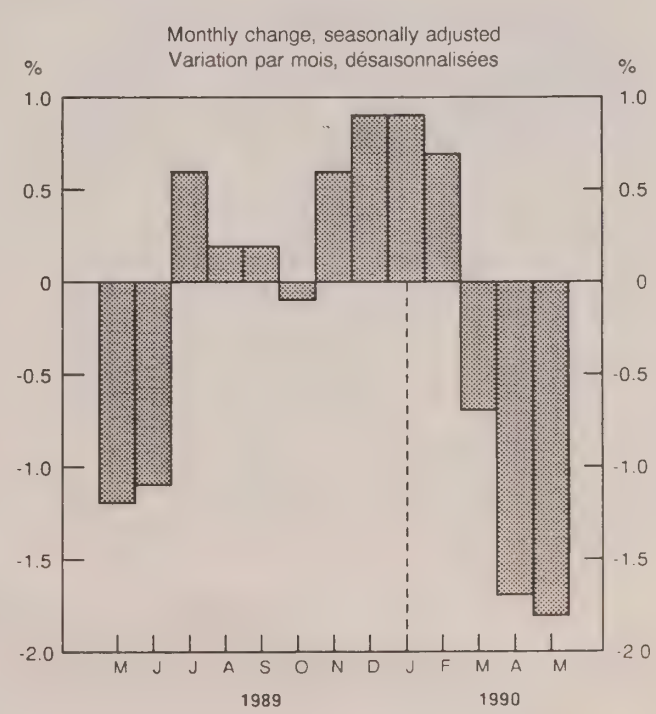


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, May 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, mai 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

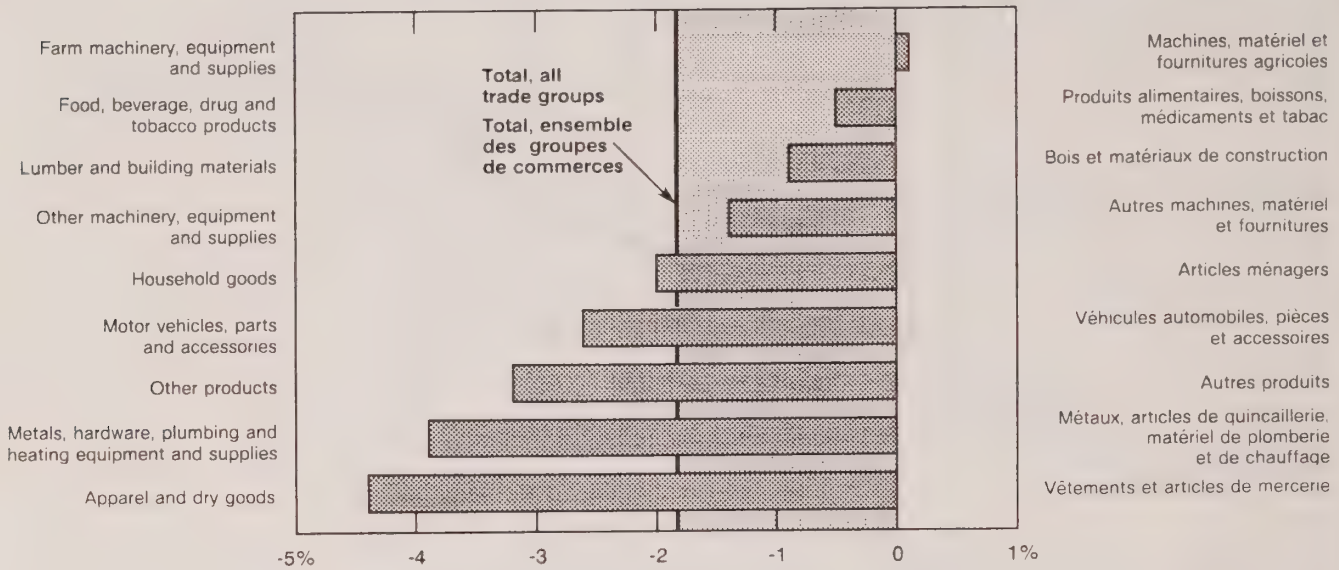


Chart 3

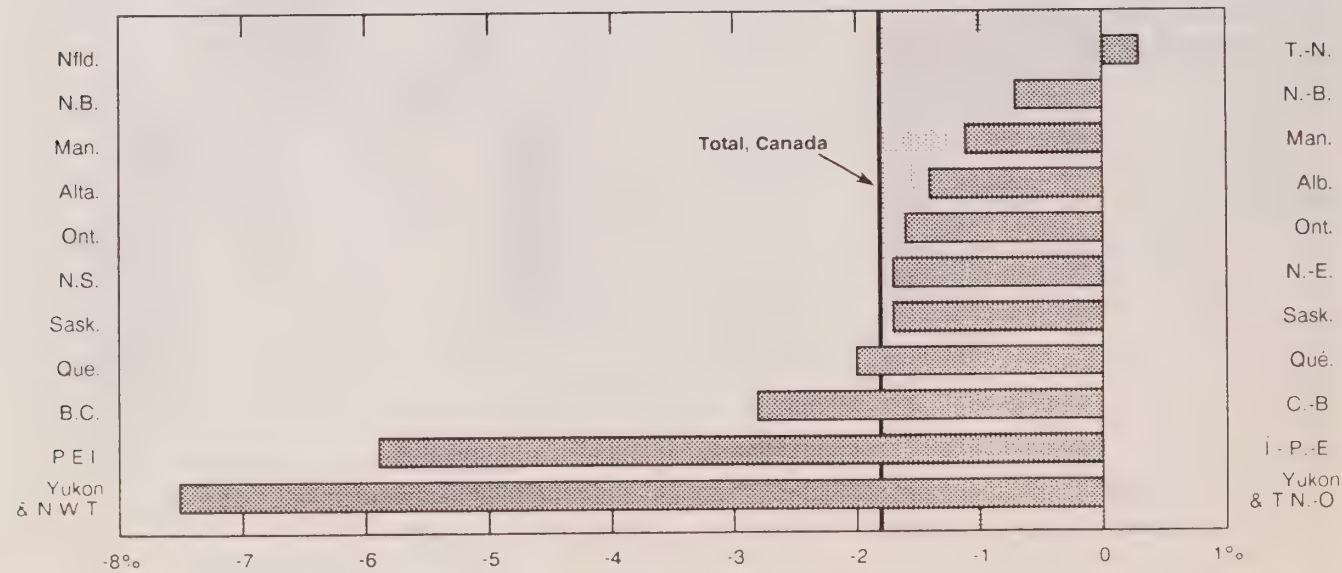
Wholesale Merchants Sales by Province, May 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, mai 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - June 1990

- In June, wholesale merchants' sales were $16.1 billion, a decrease of 4.1% from the same month a year earlier. However, wholesale merchants' sales decreased 2.1% when adjusted for differences in trading days. The downward trend continued as year-over-year sales decreases were recorded for the fifth time in six months.

- The overall decline between June 1990 and June 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-16.7%), wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-5.5%) and wholesalers of lumber and building materials (-10.4%). Gains were reported by wholesalers of other products, up 7.5%.

- Regionally, all provinces posted sales decreases, ranging from -14.4% in New Brunswick to -0.3% for Manitoba.

Year-to-date

- In the first six months of 1990, cumulative sales were estimated at $94.2 billion, 1.1% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - May 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 1.8% over the previous month, to $15.4 billion in May 1990. The sales have declined for the third consecutive month.

- Eight of the nine trade groups registered lower sales than in April 1990. The trade group having the most significant dollar impact on the overall sales decreases, was wholesalers of other products (-3.2%). Higher sales were reported by wholesalers of farm machinery, equipment and supplies, up 0.1%.

- Regionally, declines were registered in ten provinces, ranging from -7.5% in Yukon and Northwest Territories to -0.7% for New Brunswick. A gain of 0.3% was recorded in Newfoundland.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - juin 1990

- En juin, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $16.1 milliards, une baisse de 4.1% par rapport à juin 1989. Cependant, modifiées pour tenir compte de la différence de journées d'affaires, les ventes des marchands de gros baissaient de 2.1%. La tendance a continué de diminuer alors que c'est la cinquième fois dans les six derniers mois où les ventes sont en baisses comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en juin, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-16.7%), les grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-5.5%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-10.4%). Un gain de 7.5% a été enregistré chez les grossistes en produits divers.

- À l'échelle régionale, toutes les provinces ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -14.4% au Nouveau-Brunswick à -0.3% au Manitoba.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des six premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $94.2 milliards, en baisse de 1.1% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - mai 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 1.8% par rapport au mois précédent, pour atteindre $15.4 milliards en mai 1990. C'est la troisième baisse consécutive des ventes.

- Huit des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures à celles du mois d'avril 1990. La dimimution la plus forte sur l'ensemble des ventes, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en produits divers (-3.2%). On a observé une augmentation de 0.1% chez les grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles.

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans dix provinces, s'échelonnant de -7.5% au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à -0.7% au Nouveau-Brunswick. Un gain de 0.3% à été observé à Terre-Neuve.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada	**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,604	3,722	3,557	3,531	21,058
2	Apparel and dry goods	280	308	367	500	2,237
3	Household goods	510	545	539	625	3,243
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,798	1,898	1,826	2,013	10,652
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,171	1,330	1,303	1,361	7,677
6	Lumber and building materials	1,811	1,835	1,630	1,415	9,062
7	Farm machinery, equipment and supplies	416	479	445	328	2,189
8	Other machinery, equipment and supplies	3,834	3,661	3,651	4,311	23,041
9	Other products	2,703	2,915	2,365	2,628	15,013
10	**Total, all trades**	**16,129**	**16,693**	**15,684**	**16,711**	**94,171**
	Regions					
11	Newfoundland	170	170	147	158	927
12	Prince Edward Island	37	39	36	42	229
13	Nova Scotia	426	418	416	429	2,397
14	New Brunswick	288	290	265	262	1,593
15	Quebec	3,899	4,189	3,794	4,092	23,479
16	Ontario	6,524	6,627	6,372	6,862	37,829
17	Manitoba	564	593	516	511	3,091
18	Saskatchewan	527	607	525	497	3,129
19	Alberta	1,593	1,625	1,500	1,522	8,766
20	British Columbia	2,082	2,115	2,097	2,313	12,622
21	Yukon and Northwest Territories	20	19	17	23	110

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
-0.6	2.9	3.9	3.9	3.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-21.5	-6.8	-4.0	0.6	-8.1	Vêtements et articles de mercerie	2
-1.3	2.2	1.9	1.9	1.1	Articles ménagers	3
-4.8	-7.3	-3.0	0.9	-3.5	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-16.7	-7.0	-10.9	-12.0	-10.7	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-10.4	-2.4	1.7	-3.1	-2.5	Bois et matériaux de construction	6
-2.7	4.7	-3.2	-2.8	-1.5	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-5.5	-3.5	-2.5	-4.0	-2.3	Autres machines, matériel et fournitures	8
7.5	6.3	0.4	5.9	3.4	Produits divers	9
-4.1	**-0.8**	**-1.0**	**-0.7**	**-1.1**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-6.5	-5.0	-4.8	-13.3	-10.7	Terre-Neuve	11
-7.7	-8.9	-7.3	-5.3	-6.3	Île-du-Prince-Édouard	12
-1.2	-6.5	-0.8	0.7	-2.2	Nouvelle-Écosse	13
-14.4	-2.2	-14.2	-11.6	-9.7	Nouveau-Brunswick	14
-6.3	-3.0	-4.8	-0.9	-1.3	Québec	15
-2.8	-0.8	-1.6	-3.0	-3.3	Ontario	16
-0.3	-1.1	-0.5	-2.7	-0.4	Manitoba	17
-9.5	1.8	-1.6	2.1	2.7	Saskatchewan	18
-1.6	2.3	3.8	3.9	1.7	Alberta	19
-3.9	2.2	7.8	6.3	6.0	Colombie-Britannique	20
-6.2	-3.3	-6.5	19.2	-9.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février		May 1990 Mai	April 1990 Avril
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,550	3,568	3,617	3,615	17,969	-0.5	-1.3
2	Apparel and dry goods	381	399	398	390	1,953	-4.4	0.2
3	Household goods	551	563	571	588	2,867	-2.0	-1.4
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,694	1,740	1,773	1,790	8,767	-2.6	-1.8
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,204	1,253	1,288	1,316	6,411	-3.9	-2.8
6	Lumber and building materials	1,546	1,560	1,579	1,580	7,867	-0.9	-1.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	384	384	383	376	1,892	0.1	0.3
8	Other machinery, equipment and supplies	3,709	3,761	3,870	3,899	19,078	-1.4	-2.8
9	Other products	2,384	2,463	2,490	2,526	12,315	-3.2	-1.1
10	**Total, all trades**	**15,404**	**15,690**	**15,968**	**16,080**	**79,120**	**-1.8**	**-1.7**
	Regions							
11	Newfoundland	159	158	157	157	787	0.3	0.5
12	Prince Edward Island	37	39	40	42	198	-5.9	-2.9
13	Nova Scotia	400	407	413	411	2,051	-1.7	-1.4
14	New Brunswick	269	271	274	275	1,365	-0.7	-1.2
15	Quebec	3,768	3,844	3,989	4,109	19,828	-2.0	-3.6
16	Ontario	6,215	6,314	6,372	6,364	31,521	-1.6	-0.9
17	Manitoba	506	512	522	524	2,582	-1.1	-1.9
18	Saskatchewan	502	511	520	539	2,630	-1.7	-1.8
19	Alberta	1,489	1,510	1,500	1,478	7,421	-1.4	0.7
20	British Columbia	2,045	2,103	2,148	2,168	10,637	-2.8	-2.1
21	Yukon and Northwest Territories	17	18	20	21	96	-7.5	-8.4

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month / Variation du mois précédent		Change from previous year / Variation de l'année précédente						
March 1990 Mars	February 1990 Février	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
0.0	-0.1	2.7	3.3	4.8	4.5	4.0	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
2.0	1.3	-12.8	-8.0	-6.1	-6.9	-9.1	Vêtements et articles de mercerie	2
-3.0	-1.0	2.8	2.1	0.9	0.4	1.6	Articles ménagers	3
-0.9	1.1	-4.1	-2.6	-1.1	-3.7	-2.9	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-2.1	-2.7	-10.7	-10.4	-12.4	-10.9	-10.4	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-0.1	-1.4	-3.6	-0.9	1.2	2.1	-0.2	Bois et matériaux de construction	6
1.9	2.9	-0.6	0.1	0.1	-1.3	-2.0	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-0.7	1.6	-3.6	-3.2	-1.7	-1.7	-2.7	Autres machines, matériel et fournitures	8
-1.4	3.1	6.8	5.5	1.4	0.3	1.8	Produits divers	9
-0.7	**0.6**	**-1.4**	**-0.7**	**-0.4**	**-0.8**	**-1.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
0.4	0.3	-5.7	-8.7	-12.9	-18.7	-13.0	Terre-Neuve	11
-3.6	1.5	-5.7	-8.4	-8.4	-6.6	-6.2	Île-du-Prince-Édouard	12
0.6	-1.8	-1.5	-3.0	-2.8	-3.7	-2.6	Nouvelle-Écosse	13
-0.4	-0.1	-9.6	-10.3	-12.1	-10.3	-10.8	Nouveau-Brunswick	14
-2.9	-0.2	-2.7	-2.5	-1.0	0.8	-1.0	Québec	15
0.1	1.7	-1.1	-1.3	-3.1	-5.7	-3.7	Ontario	16
-0.4	1.0	-0.2	-1.8	-0.8	-1.0	-1.1	Manitoba	17
-3.6	-3.3	-0.9	2.7	4.9	7.6	4.9	Saskatchewan	18
1.5	2.3	0.1	1.6	1.7	1.9	1.2	Alberta	19
-1.0	-0.2	3.1	5.2	8.3	8.8	6.8	Colombie-Britannique	20
-4.0	-1.0	-14.1	-23.4	-10.7	5.7	-7.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	88.3	93.5	89.6	84.2
2	Apparel and dry goods	84.4	83.5	83.2	88.1
3	Household goods	79.6	87.7	87.8	87.5
4	Motor vehicles, parts and accessories	90.3	95.6	95.2	93.5
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	78.4	83.8	82.1	87.8
6	Lumber and building materials	79.5	85.4	87.6	84.5
7	Farm machinery, equipment and supplies	81.1	87.5	80.4	88.7
8	Other machinery, equipment and supplies	85.3	85.7	84.2	87.5
9	Other products	80.4	86.9	83.2	82.2
10	**Total, all trades**	**84.2**	**88.7**	**86.8**	**86.5**
	Regions				
11	Newfoundland	79.4	89.4	87.2	92.1
12	Prince Edward Island	93.8	93.7	86.8	93.0
13	Nova Scotia	91.9	89.7	92.1	92.5
14	New Brunswick	84.5	88.4	88.7	89.1
15	Quebec	82.6	92.0	89.2	88.1
16	Ontario	83.0	86.8	87.0	86.6
17	Manitoba	89.9	93.2	84.1	84.5
18	Saskatchewan	85.0	86.0	83.0	79.1
19	Alberta	86.7	87.4	81.9	80.7
20	British Columbia	86.3	88.1	85.6	87.3
21	Yukon and Northwest Territories	77.5	84.0	81.5	74.8

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
4.0	3.2	3.3	2.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
7.8	7.0	7.1	6.6	Vêtements et articles de mercerie	2
8.9	11.1	10.7	9.4	Articles ménagers	3
3.1	2.1	2.3	1.6	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
7.1	5.1	5.2	4.9	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
6.7	6.4	6.1	5.6	Bois et matériaux de construction	6
10.4	10.4	11.2	11.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
6.1	5.9	5.3	4.5	Autres machines, matériel et fournitures	8
5.9	5.4	6.0	5.6	Produits divers	9
2.2	**2.0**	**1.9**	**1.7**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.8	4.8	2.4	5.5	Terre-Neuve	11
8.4	6.5	5.5	7.0	Île-du-Prince-Édouard	12
15.5	12.3	12.7	13.2	Nouvelle-Écosse	13
7.6	10.9	4.4	3.3	Nouveau-Brunswick	14
3.8	3.2	3.2	2.6	Québec	15
3.6	3.5	3.4	3.1	Ontario	16
3.1	3.4	3.4	4.9	Manitoba	17
4.4	5.7	5.3	3.5	Saskatchewan	18
3.5	3.5	3.4	3.2	Alberta	19
10.3	8.7	7.3	6.4	Colombie-Britannique	20
6.9	5.1	5.0	3.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,604	3,722	3,557	3,531	3,305	3,338	3,529
2	Apparel and dry goods	280	308	367	500	429	352	244
3	Household goods	510	545	539	625	519	505	566
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,798	1,898	1,826	2,013	1,593	1,523	1,446
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,171	1,330	1,303	1,361	1,249	1,263	1,125
6	Lumber and building materials	1,811	1,835	1,630	1,415	1,203	1,168	1,211
7	Farm machinery, equipment and supplies	416	479	445	328	267	254	308
8	Other machinery, equipment and supplies	3,834	3,661	3,651	4,311	3,772	3,811	3,608
9	Other products	2,703	2,915	2,365	2,628	2,152	2,251	2,265
10	**Total, all trades**	**16,129**	**16,693**	**15,684**	**16,711**	**14,490**	**14,464**	**14,304**
	Regions							
11	Newfoundland	170	170	147	158	139	142	140
12	Prince Edward Island	37	39	36	42	36	39	43
13	Nova Scotia	426	418	416	429	356	352	427
14	New Brunswick	288	290	265	262	242	246	269
15	Quebec	3,899	4,189	3,794	4,092	3,740	3,766	3,495
16	Ontario	6,524	6,627	6,372	6,862	5,782	5,662	5,643
17	Manitoba	564	593	516	511	449	459	472
18	Saskatchewan	527	607	525	497	447	526	489
19	Alberta	1,593	1,625	1,500	1,522	1,272	1,254	1,339
20	British Columbia	2,082	2,115	2,097	2,313	2,012	2,003	1,972
21	Yukon and Northwest Territories	20	19	17	23	16	15	14

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,635	3,661	3,608	3,642	3,469	3,626	21,058	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
323	411	472	551	419	357	2,237	Vêtements et articles de mercerie	2
635	635	589	541	446	517	3,243	Articles ménagers	3
1,873	1,913	1,757	1,698	1,657	1,889	10,652	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,304	1,398	1,362	1,393	1,225	1,406	7,677	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,631	1,800	1,757	1,841	1,718	2,022	9,062	Bois et matériaux de construction	6
362	435	402	491	420	428	2,189	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,801	3,538	3,858	3,518	3,161	4,058	23,041	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,467	2,480	2,432	2,495	2,052	2,514	15,013	Produits divers	9
16,031	**16,270**	**16,238**	**16,170**	**14,568**	**16,818**	**94,171**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
166	180	177	168	157	182	927	Terre-Neuve	11
44	46	37	37	35	40	229	Île-du-Prince-Édouard	12
398	420	406	361	388	432	2,397	Nouvelle-Écosse	13
292	309	305	280	280	336	1,593	Nouveau-Brunswick	14
4,029	4,042	4,057	4,200	3,537	4,163	23,479	Québec	15
6,447	6,572	6,635	6,447	5,899	6,712	37,829	Ontario	16
520	546	536	544	486	565	3,091	Manitoba	17
535	576	544	567	511	582	3,129	Saskatchewan	18
1,435	1,429	1,467	1,486	1,371	1,619	8,766	Alberta	19
2,150	2,130	2,057	2,059	1,881	2,165	12,622	Colombie-Britannique	20
15	20	17	22	22	21	110	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,550	3,568	3,617	3,615	3,619	3,580	3,559
2	Apparel and dry goods	381	399	398	390	385	370	365
3	Household goods	551	563	571	588	594	585	567
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,694	1,740	1,773	1,790	1,770	1,781	1,782
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,204	1,253	1,288	1,316	1,352	1,331	1,330
6	Lumber and building materials	1,546	1,560	1,579	1,580	1,602	1,610	1,622
7	Farm machinery, equipment and supplies	384	384	383	376	365	368	377
8	Other machinery, equipment and supplies	3,709	3,761	3,870	3,899	3,839	3,742	3,628
9	Other products	2,384	2,463	2,490	2,526	2,451	2,460	2,451
10	**Total, all trades**	**15,404**	**15,690**	**15,968**	**16,080**	**15,978**	**15,828**	**15,681**
	Regions							
11	Newfoundland	159	158	157	157	156	159	163
12	Prince Edward Island	37	39	40	42	41	41	41
13	Nova Scotia	400	407	413	411	419	418	416
14	New Brunswick	269	271	274	275	276	278	282
15	Quebec	3,768	3,844	3,989	4,109	4,118	4,056	3,936
16	Ontario	6,215	6,314	6,372	6,364	6,256	6,254	6,285
17	Manitoba	506	512	522	524	519	513	518
18	Saskatchewan	502	511	520	539	558	561	557
19	Alberta	1,489	1,510	1,500	1,478	1,445	1,415	1,376
20	British Columbia	2,045	2,103	2,148	2,168	2,173	2,151	2,095
21	Yukon and Northwest Territories	17	18	20	21	21	20	20

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin	May 1989 Mai		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,542	3,505	3,496	3,472	3,467	3,458	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
364	388	405	421	432	437	Vêtements et articles de mercerie	2
539	541	523	525	516	536	Articles ménagers	3
1,760	1,743	1,756	1,763	1,777	1,767	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,308	1,336	1,333	1,319	1,308	1,347	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,609	1,615	1,608	1,623	1,612	1,604	Bois et matériaux de construction	6
385	394	397	398	388	387	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,629	3,606	3,613	3,669	3,715	3,847	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,444	2,471	2,432	2,341	2,223	2,232	Produits divers	9
15,580	**15,599**	**15,563**	**15,531**	**15,438**	**15,616**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
167	164	159	159	163	168	Terre-Neuve	11
41	40	39	37	37	39	Île-du-Prince-Édouard	12
400	382	376	375	395	407	Nouvelle-Écosse	13
291	286	284	284	286	298	Nouveau-Brunswick	14
3,891	3,879	3,860	3,843	3,819	3,872	Québec	15
6,314	6,335	6,368	6,334	6,272	6,286	Ontario	16
527	528	522	508	503	507	Manitoba	17
544	537	528	529	516	507	Saskatchewan	18
1,367	1,393	1,425	1,446	1,456	1,487	Alberta	19
2,033	2,007	1,991	1,999	1,982	1,984	Colombie-Britannique	20
19	19	18	17	16	20	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian Clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le cheque ou mandat poste doit être fait a l'ordre du Receveur general du Canada - Publications
Les clients canadiens paient en dollars canadiens, les clients a l'etranger paient en $ US, tires sur une banque americaine

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de réference du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF 03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

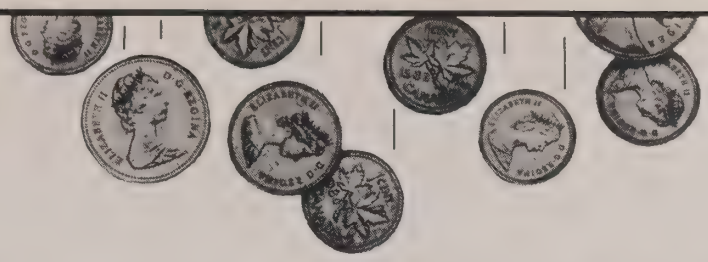
Catalogue No	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications
Canadian clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank

PF 03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso



What happened to the cost of living last month?

The Consumer Price Index will tell you.

Whether you negotiate wage settlements, administer COLA clauses in labour contracts, assess government policies or are involved in renewal contracts, child support or alimony payments, you need current and detailed information on changes in the cost of living.

Compiled monthly (and published within 20 days of the month's end), **The Consumer Price Index** gives you a precise account of the latest fluctuations in consumer prices.

This monthly publication covers:

- transportation
- food
- clothing
- housing
- health and personal care
- recreation, reading and education
- tobacco products and alcoholic beverages

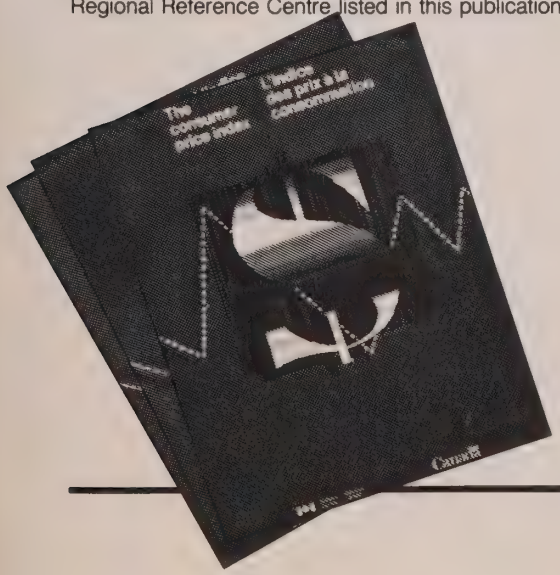
Over 400 items, ranging from milk to parking, household furnishings to reading material, are included.

Price indexes are presented nationally and for 18 major Canadian cities. In each issue you receive month-to-month percentage comparisons and trends over the last five years. And each issue analyzes the main causes of change.

Get the facts.

Subscribe to **The Consumer Price Index** (Catalogue No. 62-001) for the authoritative measure of the purchasing power of the Canadian consumer dollar. A subscription to this monthly is available for $93 in Canada, US$112 in the United States and US$130 in other countries.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.



Qu'en était-il du coût de la vie le mois dernier ?

L'indice des prix à la consommation répond à votre question.

Que vous ayez à négocier des règlements salariaux, à administrer des clauses d'indemnité de vie chère ou à évaluer des politiques gouvernementales, que vous vous occupiez du renouvellement de contrats, de pensions alimentaires ou d'allocations d'entretien, vous avez besoin de données récentes et détaillées sur les fluctuations du coût de la vie.

Établi mensuellement, et publié dans les 20 jours suivant la fin de chaque mois, **L'indice des prix à la consommation** vous renseigne de façon précise sur les plus récentes fluctuations des prix à la consommation.

Cette publication mensuelle porte sur:

- l'alimentation
- l'habillement
- l'habitation
- le transport
- la santé et les soins personnels
- les loisirs, la lecture et la formation
- les produits du tabac et les boissons alcoolisées

Plus de 400 articles sont inclus, allant du lait au stationnement en passant par l'ameublement de maison et le matériel de lecture.

Les indices de prix sont donnés pour l'ensemble du pays et 18 principales villes canadiennes. Chaque numéro présente des comparaisons des pourcentages mois après mois et les tendances au cours des cinq dernières années. En outre, chaque numéro analyse les principales causes de changement.

Abonnez-vous !

L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) vous permet d'obtenir une évaluation fiable du pouvoir d'achat du dollar canadien. L'abonnement à cette publication mensuelle coûte 93 $ au Canada, 112 $ US aux États-Unis et 130 $ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

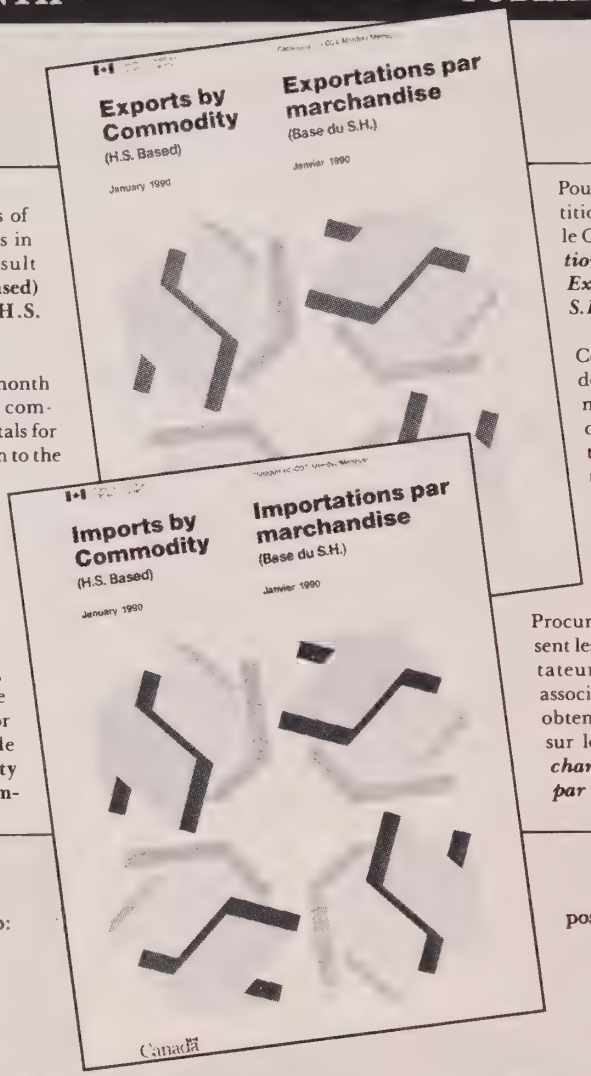
For faster service, using VISA or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte VISA ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677**.

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ;
nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Government Publications

Wholesale trade

JULY 1990

LIBRARY
OCT 12 1990
University of Toronto

Commerce de gros

JUILLET 1990

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

JULY 1990

Commerce de gros

JUILLET 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

OCTOBER 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 7

ISSN 0380-7894

Ottawa

OCTOBRE 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 7

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIÈRES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

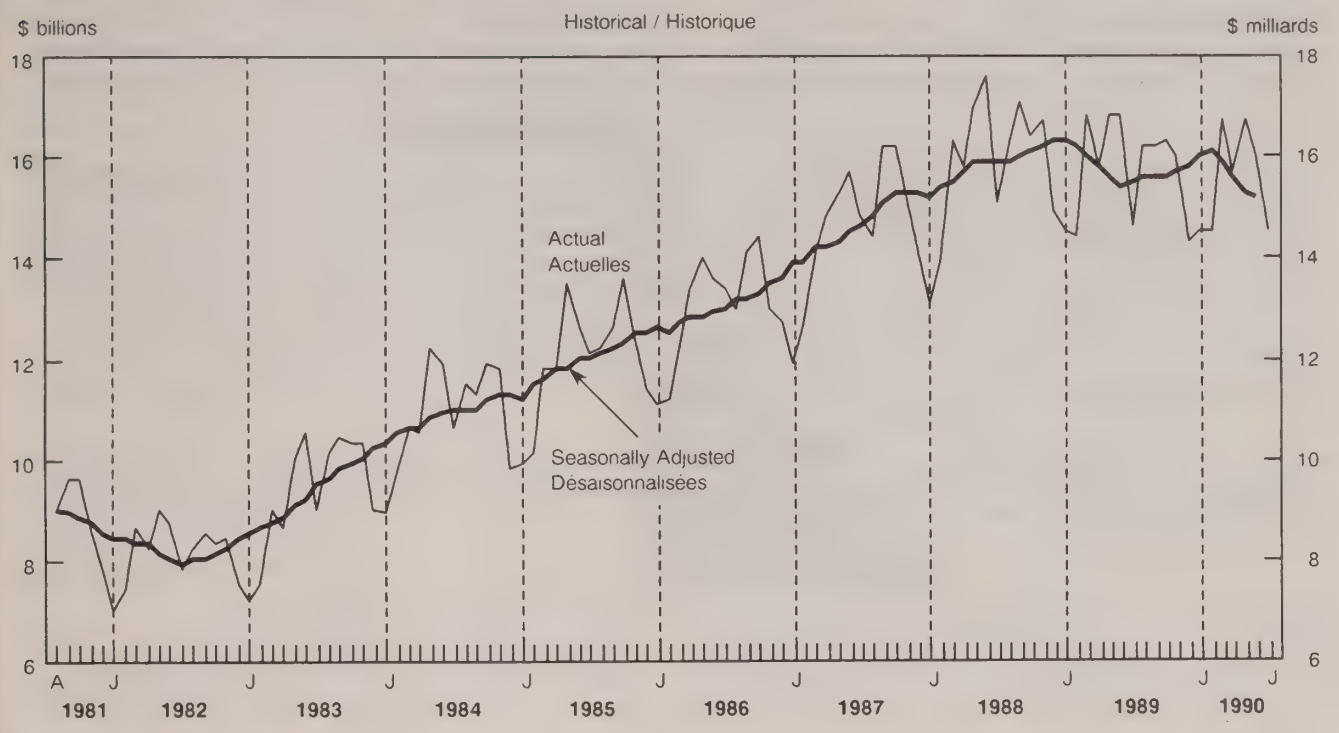
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

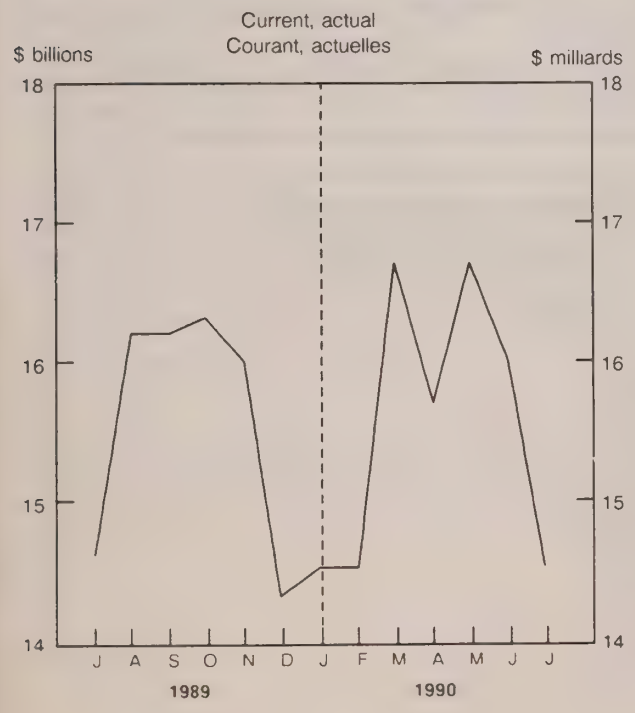
L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales

Ventes des marchands de gros





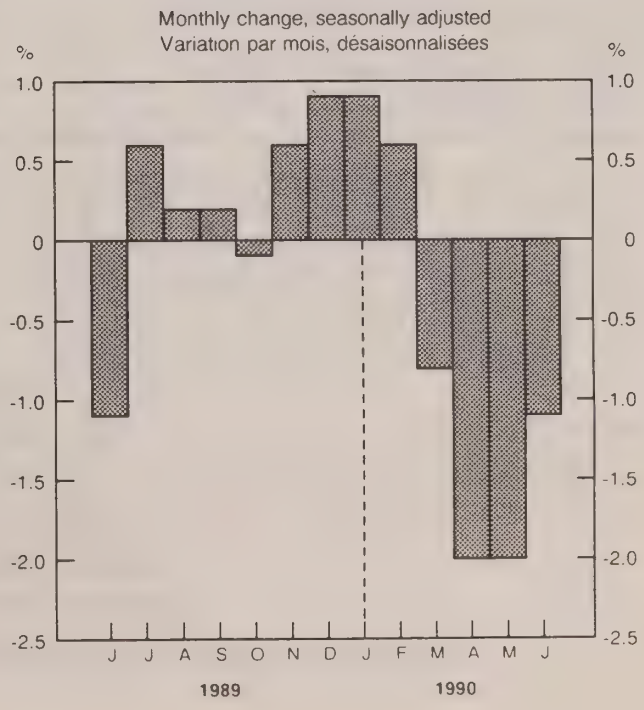


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, June 1990

Percentage change, previous month

(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, juin 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)

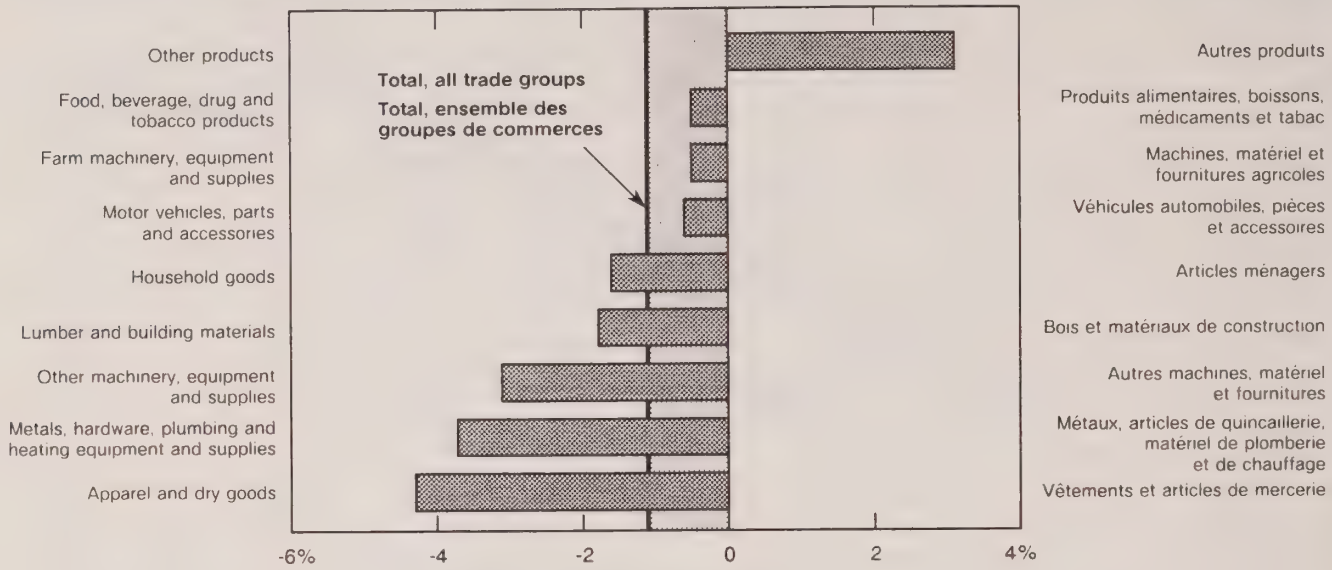


Chart 3

Wholesale Merchants Sales by Province, June 1990

Percentage change, previous month

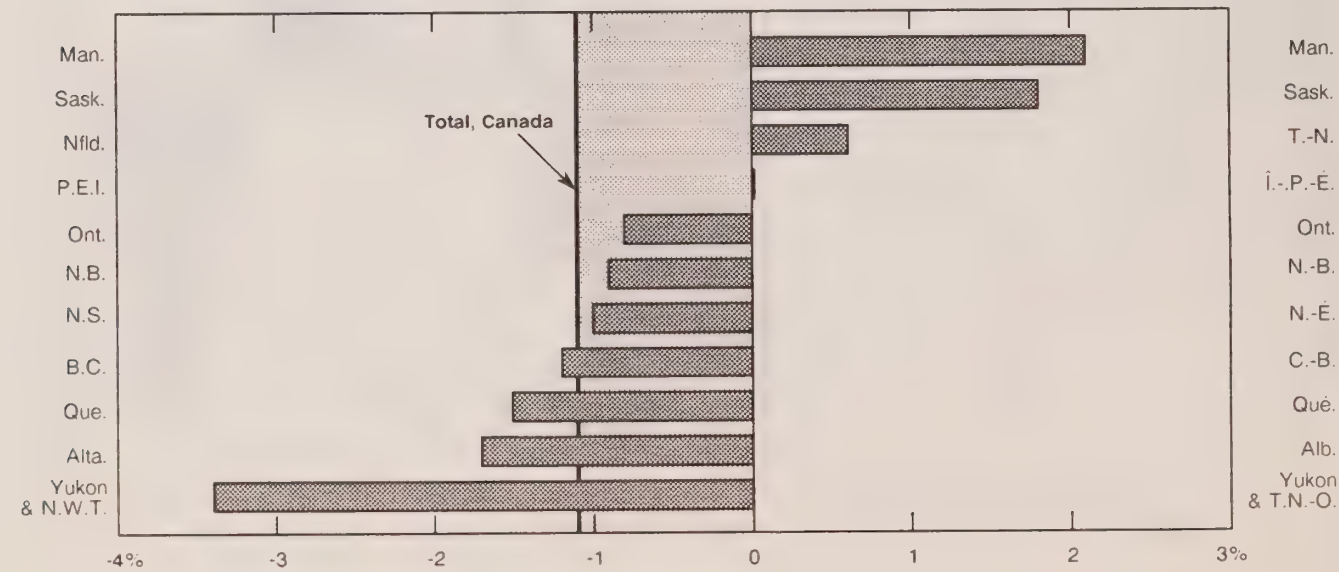
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, juin 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - July 1990

- In July, wholesale merchants' sales were $14.5 billion, a decrease of 0.5% from the same month a year earlier. The downward trend continued as year-over-year sales decreases were recorded by wholesalers for the fifth consecutive month.

- The overall decline between July 1990 and July 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-15.7%) and wholesalers of lumber and building materials (-7.5%). Wholesalers of other products (farm and paper products; agricultural supplies; industrial and household chemicals; etc.) reported a significant gain of 16.8%.

- Regionally, four provinces posted sales decreases, ranging from -4.0% in New Brunswick to -2.8% for Quebec.

Year-to-date

- In the first seven months of 1990, cumulative sales were estimated at $108.6 billion, 1.1% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - June 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 1.1% over the previous month, to $15.2 billion in June 1990. The sales have declined for the fourth consecutive month.

- Eight of the nine trade groups registered lower sales. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases were wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-3.1%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-3.7%) and wholesalers of lumber and building materials (-1.8%).

- Regionally, declines were registered in seven provinces, ranging from -3.4% in Yukon and Northwest Territories to -0.8% for Ontario. A notable gain of 2.1% was recorded in Manitoba.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - juillet 1990

- En juillet, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $14.5 milliards, une baisse de 0.5% par rapport à juillet 1989. La tendance a continué de diminuer alors que c'est le cinquième mois consécutif où les ventes des grossistes sont en baisses comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en juillet, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-15.7%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-7.5%). Un gain important de 16.8% a été enregistré chez les grossistes en produits divers (produits agricoles et de papiers, fournitures agricoles, produits chimiques d'usage ménager et industriel, etc.).

- À l'échelle régionale, quatre provinces ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -4.0% au Nouveau-Brunswick à -2.8% au Québec.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des sept premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $108.6 milliards, en baisse de 1.1% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - juin 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 1.1% par rapport au mois précédent, pour atteindre $15.2 milliards en juin 1990. C'est la quatrième baisse consécutive des ventes.

- Huit des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures. La diminution la plus forte sur l'ensemble des ventes, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-3.1%), les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-3.7%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-1.8%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans sept provinces, s'échelonnant de -3.4% au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à -0.8% en Ontario. Un gain appréciable de 2.1% a été observé au Manitoba.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,592	3,621	3,722	3,557	24,667
2	Apparel and dry goods	363	258	308	367	2,578
3	Household goods	468	498	545	539	3,698
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,564	1,815	1,898	1,826	12,233
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,033	1,157	1,330	1,303	8,697
6	Lumber and building materials	1,589	1,783	1,835	1,630	10,624
7	Farm machinery, equipment and supplies	399	407	479	445	2,579
8	Other machinery, equipment and supplies	3,085	3,758	3,661	3,651	26,050
9	Other products	2,397	2,733	2,915	2,365	17,440
10	**Total, all trades**	**14,491**	**16,032**	**16,693**	**15,684**	**108,565**
	Regions					
11	Newfoundland	166	168	170	147	1,090
12	Prince Edward Island	37	37	39	36	265
13	Nova Scotia	407	432	418	416	2,810
14	New Brunswick	269	287	290	265	1,862
15	Quebec	3,437	3,861	4,189	3,794	26,879
16	Ontario	5,729	6,470	6,627	6,372	43,504
17	Manitoba	523	566	593	516	3,617
18	Saskatchewan	530	542	607	525	3,673
19	Alberta	1,395	1,617	1,625	1,500	10,185
20	British Columbia	1,976	2,031	2,115	2,097	14,548
21	Yukon and Northwest Territories	22	20	19	17	131

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
3.5	-0.2	2.9	3.9	3.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-13.4	-27.8	-6.8	-4.0	-9.7	Vêtements et articles de mercerie	2
4.9	-3.6	2.2	1.9	1.2	Articles ménagers	3
-5.6	-3.9	-7.3	-3.0	-3.7	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-15.7	-17.7	-7.0	-10.9	-11.5	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-7.5	-11.8	-2.4	1.7	-3.5	Bois et matériaux de construction	6
-5.2	-4.8	4.7	-3.2	-2.4	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.4	-7.4	-3.5	-2.5	-2.6	Autres machines, matériel et fournitures	8
16.8	8.7	6.3	0.4	5.3	Produits divers	9
-0.5	**-4.7**	**-0.8**	**-1.0**	-1.1	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
5.4	-7.7	-5.0	-4.8	-8.8	Terre-Neuve	11
4.5	-8.1	-8.9	-7.3	-5.0	Île-du-Prince-Édouard	12
5.0	0.2	-6.5	-0.8	-1.0	Nouvelle-Écosse	13
-4.0	-14.6	-2.2	-14.2	-9.0	Nouveau-Brunswick	14
-2.8	-7.2	-3.0	-4.8	-1.6	Québec	15
-2.9	-3.6	-0.8	-1.6	-3.3	Ontario	16
7.7	0.2	-1.1	-0.5	0.8	Manitoba	17
3.6	-7.0	1.8	-1.6	3.2	Saskatchewan	18
1.7	-0.1	2.3	3.8	2.0	Alberta	19
5.1	-6.2	2.2	7.8	5.5	Colombie-Britannique	20
-3.3	-8.3	-3.3	-6.5	-8.5	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars		June 1990 Juin	May 1990 Mai
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,541	3,558	3,569	3,618	21,521	-0.5	-0.3
2	Apparel and dry goods	356	372	397	397	2,298	-4.3	-6.4
3	Household goods	534	543	558	567	3,385	-1.6	-2.7
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,685	1,695	1,736	1,770	10,446	-0.6	-2.4
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,147	1,191	1,238	1,279	7,523	-3.7	-3.8
6	Lumber and building materials	1,505	1,533	1,553	1,574	9,349	-1.8	-1.3
7	Farm machinery, equipment and supplies	379	381	383	383	2,267	-0.5	-0.5
8	Other machinery, equipment and supplies	3,541	3,656	3,741	3,859	22,535	-3.1	-2.3
9	Other products	2,473	2,398	2,459	2,502	14,810	3.1	-2.5
10	**Total, all trades**	**15,162**	**15,328**	**15,636**	**15,949**	**94,134**	**-1.1**	**-2.0**
	Regions							
11	Newfoundland	159	159	158	157	946	0.6	0.2
12	Prince Edward Island	37	37	39	39	235	0.0	-4.4
13	Nova Scotia	398	402	407	413	2,450	-1.0	-1.4
14	New Brunswick	266	269	270	274	1,629	-0.9	-0.7
15	Quebec	3,691	3,749	3,834	3,976	23,476	-1.5	-2.2
16	Ontario	6,127	6,177	6,294	6,361	37,578	-0.8	-1.9
17	Manitoba	523	512	514	522	3,115	2.1	-0.4
18	Saskatchewan	519	510	514	522	3,162	1.8	-0.9
19	Alberta	1,463	1,488	1,507	1,498	8,878	-1.7	-1.3
20	British Columbia	2,004	2,028	2,104	2,150	12,627	-1.2	-3.6
21	Yukon and Northwest Territories	16	17	18	19	112	-3.4	-6.3

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month / Variation du mois précédent		Change from previous year / Variation de l'année précédente						
April 1990 Avril	March 1990 Mars	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage							Groupe de commerce - Canada	
-1.4	0.1	2.2	2.9	3.3	4.9	3.7	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
0.0	1.8	-17.5	-14.8	-8.3	-6.2	-11.0	Vêtements et articles de mercerie	2
-1.6	-3.6	3.5	1.3	1.3	0.2	1.4	Articles ménagers	3
-1.9	-1.1	-5.2	-4.1	-2.8	-1.3	-3.3	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-3.2	-2.8	-12.3	-11.6	-11.4	-13.1	-11.1	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-1.3	-0.4	-6.6	-4.4	-1.3	1.0	-1.5	Bois et matériaux de construction	6
0.2	1.9	-2.1	-1.4	-0.2	0.0	-2.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-3.1	-1.0	-4.7	-5.0	-3.8	-2.0	-3.4	Autres machines, matériel et fournitures	8
-1.7	-1.0	11.2	7.4	5.4	1.9	3.4	Produits divers	9
-2.0	**-0.8**	**-1.8**	**-1.8**	**-1.1**	**-0.5**	**-1.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
0.6	0.4	-2.3	-5.7	-8.5	-12.9	-11.3	Terre-Neuve	11
-1.6	-5.0	0.6	-4.3	-8.6	-9.8	-5.3	Île-du-Prince-Édouard	12
-1.5	0.6	0.6	-1.2	-3.0	-2.8	-2.0	Nouvelle-Écosse	13
-1.2	-0.5	-6.8	-9.8	-10.5	-12.2	-10.2	Nouveau-Brunswick	14
-3.6	-3.3	-3.3	-3.2	-2.8	-1.3	-1.6	Québec	15
-1.0	0.0	-2.3	-1.7	-1.6	-3.3	-3.7	Ontario	16
-1.5	-0.2	3.9	1.0	-1.4	-0.7	0.0	Manitoba	17
-1.5	-3.3	0.7	0.6	3.4	5.3	4.6	Saskatchewan	18
0.6	1.3	0.5	0.1	1.4	1.6	1.0	Alberta	19
-2.1	-0.9	1.1	2.2	5.3	8.4	5.7	Colombie-Britannique	20
-5.6	-7.0	2.2	-13.0	-23.5	-13.5	-6.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	72.5	91.1	93.5	89.6
2	Apparel and dry goods	75.6	87.4	83.5	83.2
3	Household goods	82.2	84.7	87.7	87.8
4	Motor vehicles, parts and accessories	89.5	94.9	95.6	95.2
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	78.7	84.9	83.8	82.1
6	Lumber and building materials	79.1	84.9	85.4	87.6
7	Farm machinery, equipment and supplies	83.0	85.8	87.5	80.4
8	Other machinery, equipment and supplies	83.5	88.7	85.7	84.2
9	Other products	83.5	83.8	86.9	83.2
10	**Total, all trades**	**80.3**	**88.2**	**88.7**	**86.8**
	Regions				
11	Newfoundland	86.6	84.9	89.4	87.2
12	Prince Edward Island	90.7	95.0	93.7	86.8
13	Nova Scotia	87.8	94.0	89.7	92.1
14	New Brunswick	83.4	87.6	88.4	88.7
15	Quebec	68.9	87.9	92.0	89.2
16	Ontario	82.1	87.3	86.8	87.0
17	Manitoba	88.2	92.4	93.2	84.1
18	Saskatchewan	84.2	88.8	86.0	83.0
19	Alberta	86.8	88.7	87.4	81.9
20	British Columbia	85.0	89.2	88.1	85.6
21	Yukon and Northwest Territories	79.8	78.1	84.0	81.5

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.9	3.8	3.2	3.3	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
6.4	5.7	7.0	7.1	Vêtements et articles de mercerie	2
9.8	9.3	11.1	10.7	Articles ménagers	3
2.4	3.0	2.1	2.3	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
8.2	7.0	5.1	5.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
6.7	6.5	6.4	6.1	Bois et matériaux de construction	6
6.8	10.2	10.4	11.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
7.4	5.1	5.9	5.3	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.6	5.5	5.4	6.0	Produits divers	9
2.4	**2.0**	**2.0**	**1.9**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.7	4.8	4.8	2.4	Terre-Neuve	11
10.3	9.3	6.5	5.5	Île-du-Prince-Édouard	12
14.1	14.8	12.3	12.7	Nouvelle-Écosse	13
5.2	6.7	10.9	4.4	Nouveau-Brunswick	14
3.9	3.5	3.2	3.2	Québec	15
3.9	3.5	3.5	3.4	Ontario	16
3.6	3.7	3.4	3.4	Manitoba	17
5.4	4.7	5.7	5.3	Saskatchewan	18
3.2	3.4	3.5	3.4	Alberta	19
11.0	8.2	8.7	7.3	Colombie-Britannique	20
6.1	6.9	5.1	5.0	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,592	3,621	3,722	3,557	3,531	3,305	3,338
2	Apparel and dry goods	363	258	308	367	500	429	352
3	Household goods	468	498	545	539	625	519	505
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,564	1,815	1,898	1,826	2,013	1,593	1,523
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,033	1,157	1,330	1,303	1,361	1,249	1,263
6	Lumber and building materials	1,589	1,783	1,835	1,630	1,415	1,203	1,168
7	Farm machinery, equipment and supplies	399	407	479	445	328	267	254
8	Other machinery, equipment and supplies	3,085	3,758	3,661	3,651	4,311	3,772	3,811
9	Other products	2,397	2,733	2,915	2,365	2,628	2,152	2,251
10	**Total, all trades**	**14,491**	**16,032**	**16,693**	**15,684**	**16,711**	**14,490**	**14,464**
	Regions							
11	Newfoundland	166	168	170	147	158	139	142
12	Prince Edward Island	37	37	39	36	42	36	39
13	Nova Scotia	407	432	418	416	429	356	352
14	New Brunswick	269	287	290	265	262	242	246
15	Quebec	3,437	3,861	4,189	3,794	4,092	3,740	3,766
16	Ontario	5,729	6,470	6,627	6,372	6,862	5,782	5,662
17	Manitoba	523	566	593	516	511	449	459
18	Saskatchewan	530	542	607	525	497	447	526
19	Alberta	1,395	1,617	1,625	1,500	1,522	1,272	1,254
20	British Columbia	1,976	2,031	2,115	2,097	2,313	2,012	2,003
21	Yukon and Northwest Territories	22	20	19	17	23	16	15

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,529	3,635	3,661	3,608	3,642	3,469	24,667	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
244	323	411	472	551	419	2,578	Vêtements et articles de mercerie	2
566	635	635	589	541	446	3,698	Articles ménagers	3
1,446	1,873	1,913	1,757	1,698	1,657	12,233	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,125	1,304	1,398	1,362	1,393	1,225	8,697	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,211	1,631	1,800	1,757	1,841	1,718	10,624	Bois et matériaux de construction	6
308	362	435	402	491	420	2,579	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,608	3,801	3,538	3,858	3,518	3,161	26,050	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,265	2,467	2,480	2,432	2,495	2,052	17,440	Produits divers	9
14,304	**16,031**	**16,270**	**16,238**	**16,170**	**14,568**	**108,565**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
140	166	180	177	168	157	1,090	Terre-Neuve	11
43	44	46	37	37	35	265	Île-du-Prince-Édouard	12
427	398	420	406	361	388	2,810	Nouvelle-Écosse	13
269	292	309	305	280	280	1,862	Nouveau-Brunswick	14
3,495	4,029	4,042	4,057	4,200	3,537	26,879	Québec	15
5,643	6,447	6,572	6,635	6,447	5,899	43,504	Ontario	16
472	520	546	536	544	486	3,617	Manitoba	17
489	535	576	544	567	511	3,673	Saskatchewan	18
1,339	1,435	1,429	1,467	1,486	1,371	10,185	Alberta	19
1,972	2,150	2,130	2,057	2,059	1,881	14,548	Colombie-Britannique	20
14	15	20	17	22	22	131	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre
	Trade Group - Canada	$ millions						
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,541	3,558	3,569	3,618	3,615	3,619	3,580
2	Apparel and dry goods	356	372	397	397	390	385	370
3	Household goods	534	543	558	567	588	594	585
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,685	1,695	1,736	1,770	1,790	1,770	1,781
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,147	1,191	1,238	1,279	1,316	1,352	1,331
6	Lumber and building materials	1,505	1,533	1,553	1,574	1,580	1,602	1,610
7	Farm machinery, equipment and supplies	379	381	383	383	376	365	368
8	Other machinery, equipment and supplies	3,541	3,656	3,741	3,859	3,899	3,839	3,742
9	Other products	2,473	2,398	2,459	2,502	2,526	2,451	2,460
10	**Total, all trades**	**15,162**	**15,328**	**15,636**	**15,949**	**16,080**	**15,978**	**15,828**
	Regions							
11	Newfoundland	159	159	158	157	157	156	159
12	Prince Edward Island	37	37	39	39	42	41	41
13	Nova Scotia	398	402	407	413	411	419	418
14	New Brunswick	266	269	270	274	275	276	278
15	Quebec	3,691	3,749	3,834	3,976	4,109	4,118	4,056
16	Ontario	6,127	6,177	6,294	6,361	6,364	6,256	6,254
17	Manitoba	523	512	514	522	524	519	513
18	Saskatchewan	519	510	514	522	539	558	561
19	Alberta	1,463	1,488	1,507	1,498	1,478	1,445	1,415
20	British Columbia	2,004	2,028	2,104	2,150	2,168	2,173	2,151
21	Yukon and Northwest Territories	16	17	18	19	21	21	20

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet	June 1989 Juin		N°
$ millions						Groupe de commerce - Canada	
3,559	3,542	3,505	3,496	3,472	3,467	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
365	364	388	405	421	432	Vêtements et articles de mercerie	2
567	539	541	523	525	516	Articles ménagers	3
1,782	1,760	1,743	1,756	1,763	1,777	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,330	1,308	1,336	1,333	1,319	1,308	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,622	1,609	1,615	1,608	1,623	1,612	Bois et matériaux de construction	6
377	385	394	397	398	388	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,628	3,629	3,606	3,613	3,669	3,715	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,451	2,444	2,471	2,432	2,341	2,223	Produits divers	9
15,681	**15,580**	**15,599**	**15,563**	**15,531**	**15,438**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
163	167	164	159	159	163	Terre-Neuve	11
41	41	40	39	37	37	Île-du-Prince-Édouard	12
416	400	382	376	375	395	Nouvelle-Écosse	13
282	291	286	284	284	286	Nouveau-Brunswick	14
3,936	3,891	3,879	3,860	3,843	3,819	Québec	15
6,285	6,314	6,335	6,368	6,334	6,272	Ontario	16
518	527	528	522	508	503	Manitoba	17
557	544	537	528	529	516	Saskatchewan	18
1,376	1,367	1,393	1,425	1,446	1,456	Alberta	19
2,095	2,033	2,007	1,991	1,999	1,982	Colombie-Britannique	20
20	19	19	18	17	16	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5012 Grain
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5012 Céréales
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian Clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

No other monthly report on the Canadian Economy has this much to offer

Canadian Economic Observer
The most extensive and timely information source for people who want objective facts and analysis on the Canadian Economy... every month.

Current economic conditions
Brief, "to the point" a current update summary of the economy's performance including trend analyses on employment, output, demand and the leading indicator.

Feature articles
In-depth research on current business and economic issues: business cycles, employment trends, personal savings, business investment plans and corporate concentration.

Statistical summary
Statistical tables, charts and graphs cover national accounts, output, demand, trade, labour and financial markets.

Regional analysis
Provincial breakdowns of key economic indicators.

International overview
Digest of economic performance of Canada's most important trading partners — Europe, Japan and the U.S.

Economic and statistical events
Each month, CEO also publishes a chronology of current events that will affect the economy, and information notes about new products from Statistics Canada.

Consult with an expert
The names and phone numbers of the most appropriate Statistics Canada contacts are provided with each data table in the statistical summary; not only can you read the data and the analysis, you can talk to the experts about it.



La seule publication à vous offrir autant d'information sur l'économie canadienne

L'Observateur économique canadien
La revue la plus complète et la plus à jour qui soit pour les gens qui désirent des renseignements objectifs et une analyse de l'économie canadienne... chaque mois.

Les conditions économiques actuelles
Résumé bref et incisif de l'actualité économique du mois, comportant l'analyse des tendances de l'emploi, de la production, de la demande et de l'indicateur avancé.

Les études spéciales
Recherche approfondie sur les questions du domaine des affaires et de l'économie : cycles économiques, tendances de l'emploi, épargne personnelle, projets d'investissement et concentration des sociétés.

L'aperçu statistique
Tableaux, graphiques et diagrammes englobant les statistiques des comptes nationaux, de la production, de la demande, du commerce, de l'emploi et des marchés financiers.

L'analyse régionale
Ventilation par province des indicateurs économiques stratégiques.

Le survol de l'économie internationale
Un sommaire du rendement de l'économie des partenaires commerciaux du Canada, comme l'Europe, le Japon et les États-Unis.

Événements économiques et statistiques
Chaque mois, L'OEC publie une chronologie des événements qui influenceront l'économie de même que des renseignements sur les nouveaux produits de Statistique Canada.

Consultez un expert
Les noms et numéros de téléphone des personnes-ressources figurent à chaque tableau de l'aperçu statistique; non seulement pouvez-vous lire les données et l'analyse, mais vous pouvez de plus discuter du sujet avec les experts de Statistique Canada.

The Canadian Economic Observer
(Catalogue no. 11-010) is $220 annually in Canada, US$260 in the United States and US$310 in other countries.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free at 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

L'Observateur économique canadien.
(nº 11-010 au catalogue) coûte 220 $ l'abonnement annuel au Canada, 260 $ US aux États-Unis et 310 $ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.



ROCK SOLID INFORMATION

Get a focus on Canada's markets and business opportunities with **the** source of reliable information... Statistics Canada and its unequaled family of outstanding publications and services.

Relying on Statistics Canada means you're building your decisions on hard facts assembled by a professional organization with a world-wide reputation for scrupulous accuracy and complete reliability.

Join the thousands of corporations and individuals who base their Canadian business decisions on Statistics Canada publications. Year after year.

For more information on Statistics Canada's extensive range of publications and information services, please call toll-free 1-800-267-6677.

At Statistics Canada, we provide information you can build on.

DE L'INFORMATION SOLIDE COMME LE ROC

Statistique Canada vous offre des produits et services de qualité qui vous donnent une image claire du secteur canadien des affaires.

Joignez-vous aux milliers de personnes et d'entreprises qui, année après année, fondent leurs décisions sur les publications de Statistique Canada.

Vous fier à Statistique Canada, c'est fonder vos décisions sur des renseignements solides, recueillis par un organisme dont la réputation internationale en est une d'exactitude et de fiabilité.

Pour obtenir plus de renseignements sur toute la gamme de publications et de services qu'offre Statistique Canada, veuillez composer le numéro sans frais 1-800-267-6677.

Statistique Canada fournit l'information à la base des grandes réalisations.

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

AUGUST 1990

Commerce de gros

AOÛT 1990



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

AUGUST 1990

Commerce de gros

AOÛT 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

NOVEMBER 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 8

ISSN 0380-7894

Ottawa

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

NOVEMBRE 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 8

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIERES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

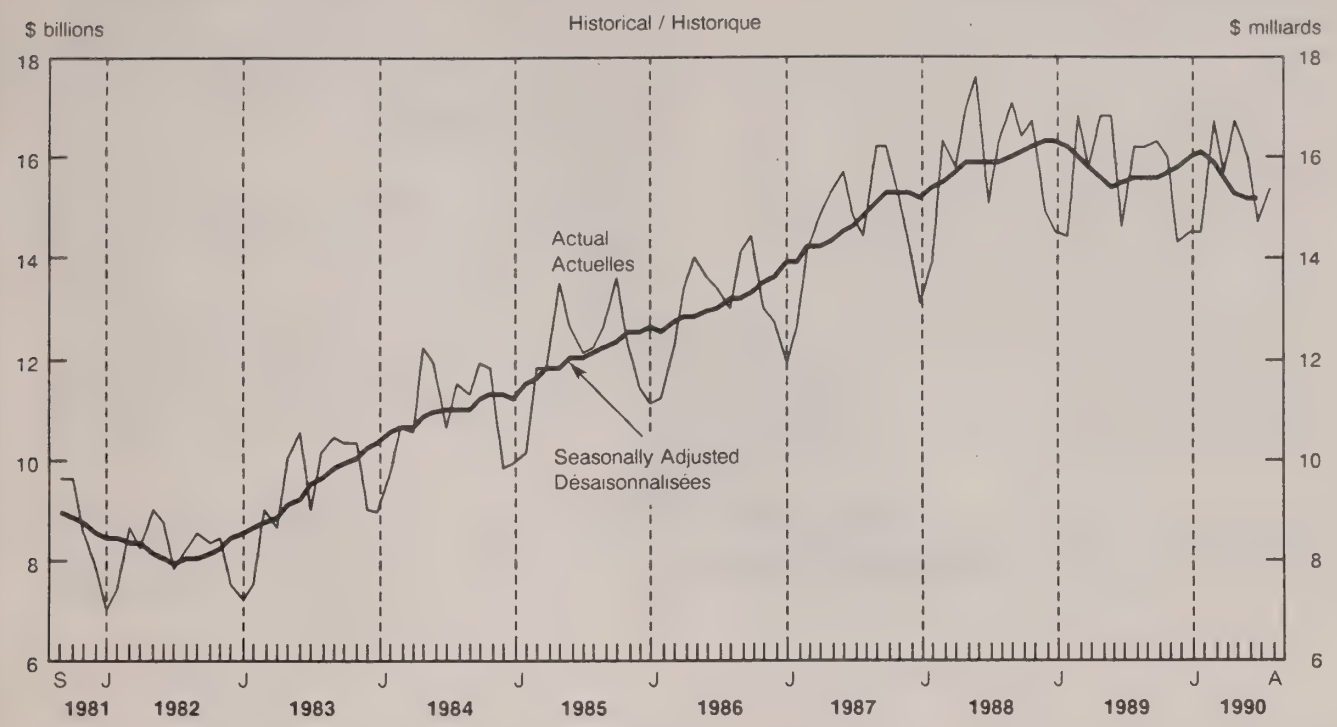
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

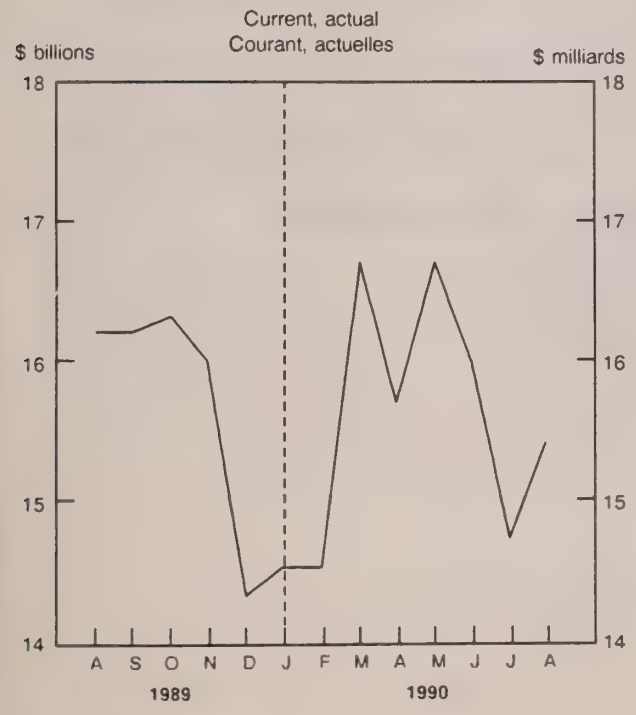
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





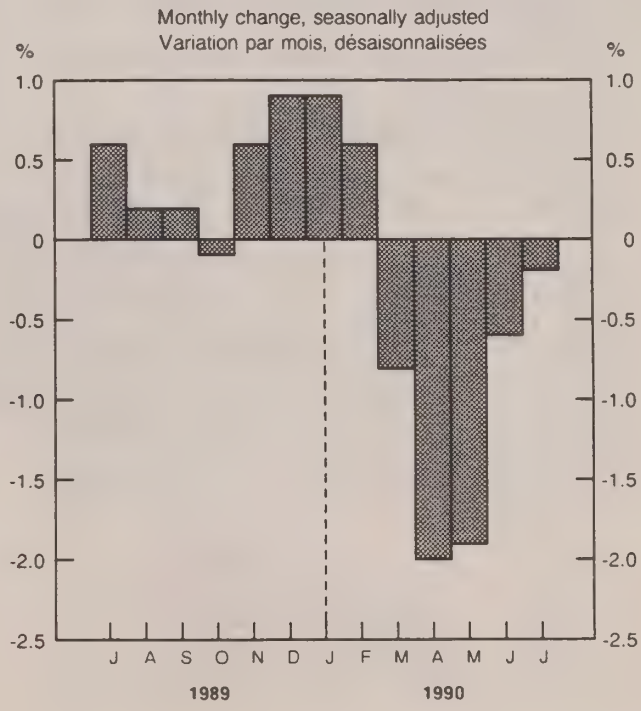


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, July 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, juillet 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

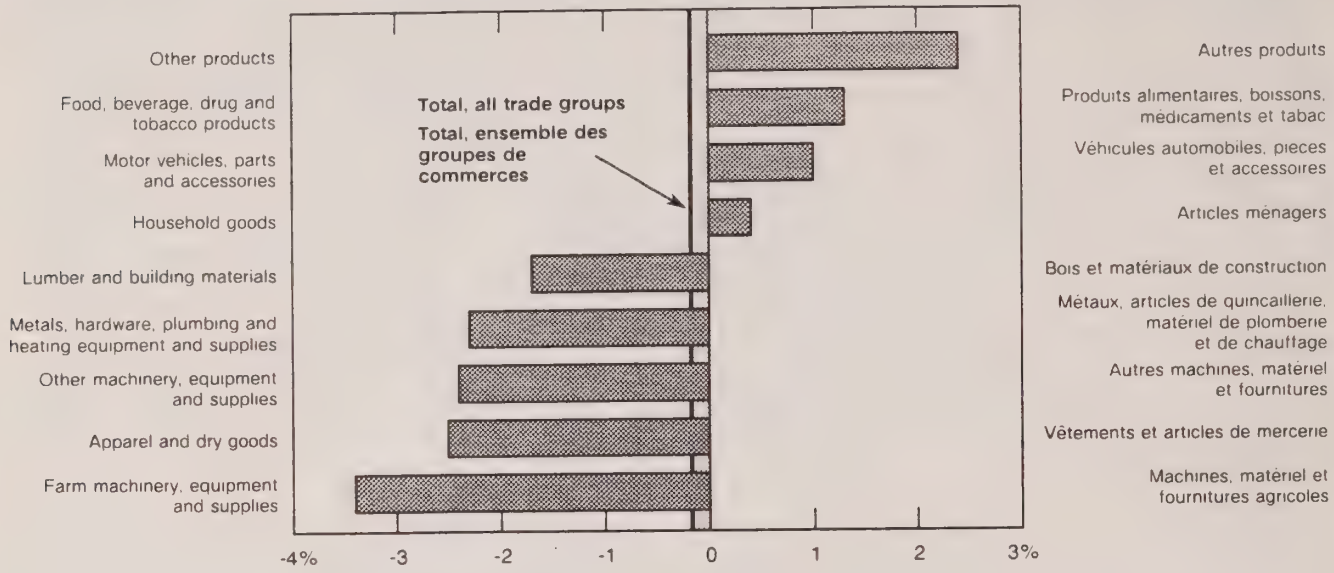


Chart 3

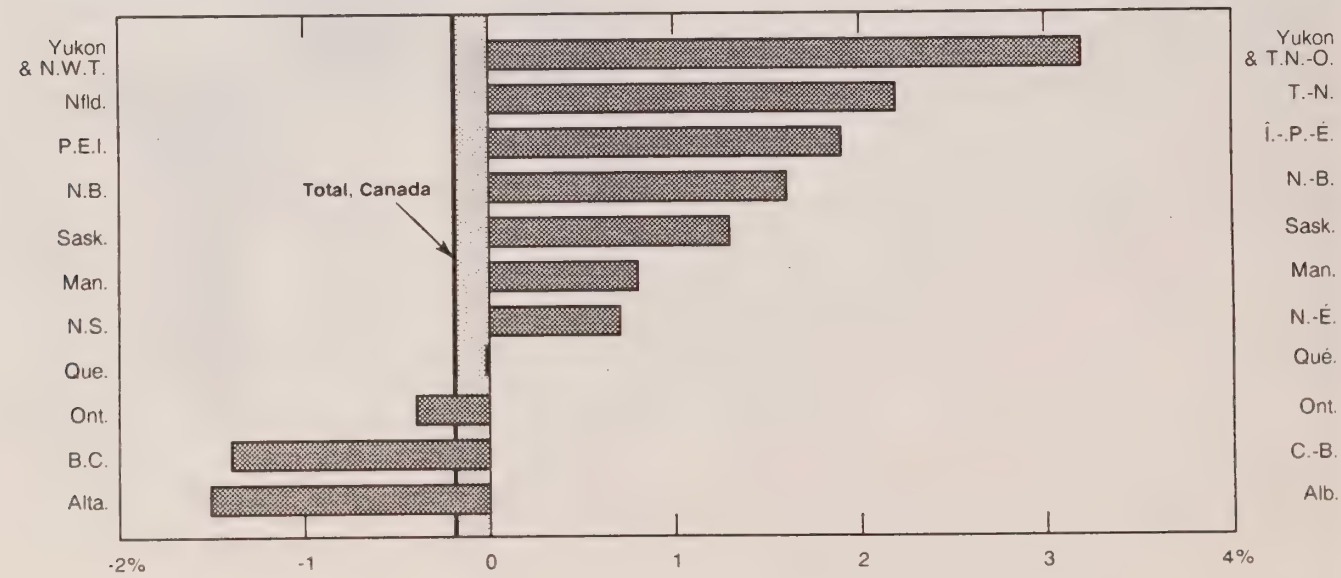
Wholesale Merchants Sales by Province, July 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, juillet 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - August 1990

- In August, wholesale merchants' sales were $15.4 billion, a decrease of 4.9% from the same month a year earlier. This year-over-year sales decline follows a revised growth of 0.9% for July. The downward trend continued as a year-over-year sales decrease was recorded for the sixth time in eight months.

- The overall decline between August 1990 and August 1989 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-9.1%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-18.9%) and wholesalers of lumber and building materials (-11.4%). Wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products reported a notable gain of 4.9%.

- Regionally, seven provinces and territories posted sales decreases ranging from -7.9% in British Colombia to -1.8% for Saskatchewan, while all of the Atlantic provinces registered higher sales.

Year-to-date

- In the first eight months of 1990, cumulative sales were estimated at $124.2 billion, 1.4% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - July 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 0.2% over the previous month, to $15.2 billion in July 1990. The sales have declined for the fifth consecutive month.

- Five of the nine trade groups registered lower sales. It is the third consecutive monthly drop posted for these five trade groups. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases in July 1990 were wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-2.4%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-2.3%) and wholesalers of lumber and building materials (-1.7%).

- Regionally, four provinces registered declines: Alberta (-1.5%), British Columbia (-1.4%), Ontario (-0.4%) and Quebec which was virtually unchanged. Growth was led by Yukon and Northwest Territories (+3.2%) followed by Newfoundland (+2.2%).

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - août 1990

- En août, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $15.4 milliards, une baisse de 4.9% par rapport à août 1989. Cette diminution par rapport à l'année précédente fait suite à une hausse révisée de 0.9% en juillet. La tendance a continué de diminuer, alors que c'est la sixième fois dans les huit derniers mois où les ventes sont en baisse comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en août, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-9.1%), les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-18.9%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-11.4%). Un gain appréciable de 4.9% a été enregistré chez les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac.

- À l'échelle régionale, sept provinces et territoires ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -7.9% en Colombie-Britannique à -1.8% en Saskatchewan, tandis que toutes les provinces de l'Atlantique étaient à la hausse.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des huit premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $124.2 milliards, en baisse de 1.4% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - juillet 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 0.2% par rapport au mois précédent, pour atteindre $15.2 milliards en juillet 1990. C'est la cinquième baisse consécutive des ventes.

- Cinq des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures. C'est le troisième mois consécutif où les ventes de ces cinq groupes de commerce sont en baisse. La diminution la plus forte sur l'ensemble des ventes en juillet 1990, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-2.4%), les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-2.3%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-1.7%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans quatre provinces, soit l'Alberta (-1.5%), la Colombie-Britannique (-1.4%), l'Ontario (-0.4%) et le Québec qui demeure presque inchangé. La croissance la plus forte a été enregistrée par le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (+3.2%) suivie par Terre-Neuve (+2.2%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,819	3,659	3,621	3,722	28,552
2	Apparel and dry goods	477	375	258	308	3,066
3	Household goods	554	466	498	545	4,251
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,665	1,571	1,815	1,898	13,904
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,129	1,039	1,157	1,330	9,832
6	Lumber and building materials	1,632	1,654	1,783	1,835	12,320
7	Farm machinery, equipment and supplies	395	400	407	479	2,975
8	Other machinery, equipment and supplies	3,199	3,080	3,758	3,661	29,244
9	Other products	2,510	2,454	2,733	2,915	20,007
10	**Total, all trades**	**15,381**	**14,698**	**16,032**	**16,693**	**124,152**
	Regions					
11	Newfoundland	188	166	168	170	1,278
12	Prince Edward Island	38	38	37	39	304
13	Nova Scotia	396	398	432	418	3,197
14	New Brunswick	292	283	287	290	2,168
15	Quebec	3,950	3,589	3,861	4,189	30,980
16	Ontario	6,074	5,790	6,470	6,627	49,639
17	Manitoba	534	526	566	593	4,154
18	Saskatchewan	557	535	542	607	4,235
19	Alberta	1,436	1,398	1,617	1,625	11,624
20	British Columbia	1,897	1,954	2,031	2,115	16,422
21	Yukon and Northwest Territories	20	22	20	19	151

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					Groupe de commerce - Canada	
4.9	5.5	-0.2	2.9	4.2	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-13.5	-10.7	-27.8	-6.8	-9.9	Vêtements et articles de mercerie	2
2.5	4.6	-3.6	2.2	1.4	Articles ménagers	3
-1.9	-5.2	-3.9	-7.3	-3.4	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-18.9	-15.2	-17.7	-7.0	-12.4	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-11.4	-3.7	-11.8	-2.4	-4.1	Bois et matériaux de construction	6
-19.5	-4.8	-4.8	4.7	-5.1	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-9.1	-2.6	-7.4	-3.5	-3.4	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.6	19.5	8.7	6.3	5.0	Produits divers	9
-4.9	**0.9**	**-4.7**	**-0.8**	**-1.4**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
12.0	5.6	-7.7	-5.0	-6.2	Terre-Neuve	11
2.3	6.6	-8.1	-8.9	-3.9	Île-du-Prince-Édouard	12
9.7	2.7	0.2	-6.5	-0.1	Nouvelle-Écosse	13
4.2	1.1	-14.6	-2.2	-6.8	Nouveau-Brunswick	14
-5.9	1.5	-7.2	-3.0	-1.7	Québec	15
-5.8	-1.8	-3.6	-0.8	-3.5	Ontario	16
-1.9	8.2	0.2	-1.1	0.5	Manitoba	17
-1.8	4.5	-7.0	1.8	2.6	Saskatchewan	18
-3.3	1.9	-0.1	2.3	1.3	Alberta	19
-7.9	3.9	-6.2	2.2	3.6	Colombie-Britannique	20
-6.7	-3.7	-8.3	-3.3	-8.3	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril		July 1990 Juillet	June 1990 Juin
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,620	3,573	3,570	3,574	25,189	1.3	0.1
2	Apparel and dry goods	351	360	373	398	2,655	-2.5	-3.5
3	Household goods	540	538	546	560	3,934	0.4	-1.6
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,708	1,691	1,696	1,738	12,163	1.0	-0.3
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,125	1,151	1,191	1,237	8,651	-2.3	-3.4
6	Lumber and building materials	1,489	1,515	1,532	1,552	10,845	-1.7	-1.1
7	Farm machinery, equipment and supplies	363	376	378	381	2,622	-3.4	-0.7
8	Other machinery, equipment and supplies	3,455	3,538	3,638	3,724	25,951	-2.4	-2.7
9	Other products	2,553	2,495	2,406	2,465	17,398	2.4	3.7
10	**Total, all trades**	**15,204**	**15,237**	**15,331**	**15,628**	**109,408**	**-0.2**	**-0.6**
	Regions							
11	Newfoundland	165	161	159	159	1,114	2.2	1.1
12	Prince Edward Island	38	38	37	39	274	1.9	0.7
13	Nova Scotia	396	394	400	405	2,838	0.7	-1.6
14	New Brunswick	276	272	271	272	1,915	1.6	0.4
15	Quebec	3,735	3,736	3,756	3,836	27,266	- -	-0.5
16	Ontario	6,117	6,140	6,178	6,296	43,712	-0.4	-0.6
17	Manitoba	524	520	511	514	3,633	0.8	1.8
18	Saskatchewan	529	522	511	515	3,695	1.3	2.2
19	Alberta	1,439	1,460	1,486	1,505	10,310	-1.5	-1.7
20	British Columbia	1,961	1,990	2,022	2,094	14,558	-1.4	-1.6
21	Yukon and Northwest Territories	17	17	17	18	130	3.2	-3.6

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
May 1990 Mai	April 1990 Avril	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage							Groupe de commerce - Canada	
-0.1	-1.2	4.3	3.1	3.2	3.4	4.0	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-6.1	0.1	-16.5	-16.5	-14.6	-8.3	-11.6	Vêtements et articles de mercerie	2
-2.5	-1.2	2.8	4.2	1.9	1.7	1.8	Articles ménagers	3
-2.4	-1.8	-3.1	-4.8	-4.0	-2.7	-3.2	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-3.7	-3.2	-14.7	-12.0	-11.6	-11.5	-11.6	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-1.3	-1.4	-8.2	-6.0	-4.5	-1.4	-2.4	Bois et matériaux de construction	6
-0.7	-0.4	-8.7	-3.0	-2.2	-0.8	-3.5	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.3	-3.5	-5.8	-4.8	-5.4	-4.2	-3.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
-2.4	-1.5	9.1	12.2	7.8	5.6	4.4	Produits divers	9
-1.9	**-2.0**	**-2.1**	**-1.3**	**-1.8**	**-1.1**	**-1.4**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
0.3	0.9	3.6	-1.4	-5.3	-8.3	-9.2	Terre-Neuve	11
-4.1	-1.4	2.9	1.6	-3.9	-8.4	-4.0	Île-du-Prince-Édouard	12
-1.3	-1.9	5.7	-0.4	-1.6	-3.5	-1.3	Nouvelle-Écosse	13
-0.4	-0.7	-2.9	-4.8	-9.1	-10.0	-8.8	Nouveau-Brunswick	14
-2.1	-3.5	-2.8	-2.2	-3.0	-2.7	-1.5	Québec	15
-1.9	-1.0	-3.4	-2.1	-1.7	-1.6	-3.6	Ontario	16
-0.7	-1.6	3.2	3.3	0.7	-1.4	0.3	Manitoba	17
-0.8	-1.4	- -	1.2	0.8	3.5	4.1	Saskatchewan	18
-1.2	0.5	-0.5	0.3	-0.1	1.3	0.7	Alberta	19
-3.4	-2.6	-1.9	0.4	1.9	4.8	4.4	Colombie-Britannique	20
-5.5	-5.6	0.1	2.9	-12.2	-23.5	-5.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	71.1	87.5	91.1	93.5
2	Apparel and dry goods	78.4	87.3	87.4	83.5
3	Household goods	86.2	88.2	84.7	87.7
4	Motor vehicles, parts and accessories	89.0	94.7	94.9	95.6
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	75.1	85.4	84.9	83.8
6	Lumber and building materials	81.8	84.9	84.9	85.4
7	Farm machinery, equipment and supplies	87.4	88.1	85.8	87.5
8	Other machinery, equipment and supplies	84.3	88.6	88.7	85.7
9	Other products	77.3	86.4	83.8	86.9
10	**Total, all trades**	**79.5**	**87.9**	**88.2**	**88.7**
	Regions				
11	Newfoundland	89.8	91.8	84.9	89.4
12	Prince Edward Island	91.5	93.8	95.0	93.7
13	Nova Scotia	90.8	92.9	94.0	89.7
14	New Brunswick	90.5	91.7	87.6	88.4
15	Quebec	77.2	87.5	87.9	92.0
16	Ontario	76.8	86.3	87.3	86.8
17	Manitoba	87.5	91.2	92.4	93.2
18	Saskatchewan	80.3	87.5	88.8	86.0
19	Alberta	84.1	90.6	88.7	87.4
20	British Columbia	81.5	88.9	89.2	88.1
21	Yukon and Northwest Territories	83.8	85.8	78.1	84.0

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.4	3.8	3.8	3.2	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
6.5	6.4	5.7	7.0	Vêtements et articles de mercerie	2
9.1	9.8	9.3	11.1	Articles ménagers	3
2.4	2.4	3.0	2.1	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
7.4	8.2	7.0	5.1	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
7.7	7.2	6.5	6.4	Bois et matériaux de construction	6
6.7	6.2	10.2	10.4	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.7	6.6	5.1	5.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.5	6.4	5.5	5.4	Produits divers	9
2.1	**2.3**	**2.0**	**2.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.8	4.7	4.8	4.8	Terre-Neuve	11
5.7	8.0	9.3	6.5	Île-du-Prince-Édouard	12
13.1	14.0	14.8	12.3	Nouvelle-Écosse	13
4.2	5.0	6.7	10.9	Nouveau-Brunswick	14
4.2	4.1	3.5	3.2	Québec	15
3.5	3.8	3.5	3.5	Ontario	16
3.5	3.1	3.7	3.4	Manitoba	17
4.5	4.6	4.7	5.7	Saskatchewan	18
3.2	3.3	3.4	3.5	Alberta	19
8.6	9.6	8.2	8.7	Colombie-Britannique	20
6.1	6.1	6.9	5.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,819	3,659	3,621	3,722	3,557	3,531	3,305
2	Apparel and dry goods	477	375	258	308	367	500	429
3	Household goods	554	466	498	545	539	625	519
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,665	1,571	1,815	1,898	1,826	2,013	1,593
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,129	1,039	1,157	1,330	1,303	1,361	1,249
6	Lumber and building materials	1,632	1,654	1,783	1,835	1,630	1,415	1,203
7	Farm machinery, equipment and supplies	395	400	407	479	445	328	267
8	Other machinery, equipment and supplies	3,199	3,080	3,758	3,661	3,651	4,311	3,772
9	Other products	2,510	2,454	2,733	2,915	2,365	2,628	2,152
10	**Total, all trades**	**15,381**	**14,698**	**16,032**	**16,693**	**15,684**	**16,711**	**14,490**
	Regions							
11	Newfoundland	188	166	168	170	147	158	139
12	Prince Edward Island	38	38	37	39	36	42	36
13	Nova Scotia	396	398	432	418	416	429	356
14	New Brunswick	292	283	287	290	265	262	242
15	Quebec	3,950	3,589	3,861	4,189	3,794	4,092	3,740
16	Ontario	6,074	5,790	6,470	6,627	6,372	6,862	5,782
17	Manitoba	534	526	566	593	516	511	449
18	Saskatchewan	557	535	542	607	525	497	447
19	Alberta	1,436	1,398	1,617	1,625	1,500	1,522	1,272
20	British Columbia	1,897	1,954	2,031	2,115	2,097	2,313	2,012
21	Yukon and Northwest Territories	20	22	20	19	17	23	16

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	Year 1990 Année		N°
$ millions							Groupe de commerce - Canada	
3,338	3,529	3,635	3,661	3,608	3,642	28,552	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
352	244	323	411	472	551	3,066	Vêtements et articles de mercerie	2
505	566	635	635	589	541	4,251	Articles ménagers	3
1,523	1,446	1,873	1,913	1,757	1,698	13,904	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,263	1,125	1,304	1,398	1,362	1,393	9,832	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,168	1,211	1,631	1,800	1,757	1,841	12,320	Bois et matériaux de construction	6
254	308	362	435	402	491	2,975	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,811	3,608	3,801	3,538	3,858	3,518	29,244	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,251	2,265	2,467	2,480	2,432	2,495	20,007	Produits divers	9
14,464	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**16,238**	**16,170**	**124,152**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
142	140	166	180	177	168	1,278	Terre-Neuve	11
39	43	44	46	37	37	304	Île-du-Prince-Édouard	12
352	427	398	420	406	361	3,197	Nouvelle-Écosse	13
246	269	292	309	305	280	2,168	Nouveau-Brunswick	14
3,766	3,495	4,029	4,042	4,057	4,200	30,980	Québec	15
5,662	5,643	6,447	6,572	6,635	6,447	49,639	Ontario	16
459	472	520	546	536	544	4,154	Manitoba	17
526	489	535	576	544	567	4,235	Saskatchewan	18
1,254	1,339	1,435	1,429	1,467	1,486	11,624	Alberta	19
2,003	1,972	2,150	2,130	2,057	2,059	16,422	Colombie-Britannique	20
15	14	15	20	17	22	151	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier
	Trade Group - Canada				$ millions			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,620	3,573	3,570	3,574	3,618	3,615	3,619
2	Apparel and dry goods	351	360	373	398	397	390	385
3	Household goods	540	538	546	560	567	588	594
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,708	1,691	1,696	1,738	1,770	1,790	1,770
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,125	1,151	1,191	1,237	1,279	1,316	1,352
6	Lumber and building materials	1,489	1,515	1,532	1,552	1,574	1,580	1,602
7	Farm machinery, equipment and supplies	363	376	378	381	383	376	365
8	Other machinery, equipment and supplies	3,455	3,538	3,638	3,724	3,859	3,899	3,839
9	Other products	2,553	2,495	2,406	2,465	2,502	2,526	2,451
10	**Total, all trades**	**15,204**	**15,237**	**15,331**	**15,628**	**15,949**	**16,080**	**15,978**
	Regions							
11	Newfoundland	165	161	159	159	157	157	156
12	Prince Edward Island	38	38	37	39	39	42	41
13	Nova Scotia	396	394	400	405	413	411	419
14	New Brunswick	276	272	271	272	274	275	276
15	Quebec	3,735	3,736	3,756	3,836	3,976	4,109	4,118
16	Ontario	6,117	6,140	6,178	6,296	6,361	6,364	6,256
17	Manitoba	524	520	511	514	522	524	519
18	Saskatchewan	529	522	511	515	522	539	558
19	Alberta	1,439	1,460	1,486	1,505	1,498	1,478	1,445
20	British Columbia	1,961	1,990	2,022	2,094	2,150	2,168	2,173
21	Yukon and Northwest Territories	17	17	17	18	19	21	21

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août	July 1989 Juillet		N°
$ millions						Groupe de commerce - Canada	
3,580	3,559	3,542	3,505	3,496	3,472	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
370	365	364	388	405	421	Vêtements et articles de mercerie	2
585	567	539	541	523	525	Articles ménagers	3
1,781	1,782	1,760	1,743	1,756	1,763	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,331	1,330	1,308	1,336	1,333	1,319	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,610	1,622	1,609	1,615	1,608	1,623	Bois et matériaux de construction	6
368	377	385	394	397	398	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,742	3,628	3,629	3,606	3,613	3,669	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,460	2,451	2,444	2,471	2,432	2,341	Produits divers	9
15,828	**15,681**	**15,580**	**15,599**	**15,563**	**15,531**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
159	163	167	164	159	159	Terre-Neuve	11
41	41	41	40	39	37	Île-du-Prince-Édouard	12
418	416	400	382	376	375	Nouvelle-Écosse	13
278	282	291	286	284	284	Nouveau-Brunswick	14
4,056	3,936	3,891	3,879	3,860	3,843	Québec	15
6,254	6,285	6,314	6,335	6,368	6,334	Ontario	16
513	518	527	528	522	508	Manitoba	17
561	557	544	537	528	529	Saskatchewan	18
1,415	1,376	1,367	1,393	1,425	1,446	Alberta	19
2,151	2,095	2,033	2,007	1,991	1,999	Colombie-Britannique	20
20	20	19	19	18	17	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian Clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

BON DE COMMANDE

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte :

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso



ROCK SOLID INFORMATION

Get a focus on Canada's markets and business opportunities with **the** source of reliable information... Statistics Canada and its unequaled family of outstanding publications and services.

Relying on Statistics Canada means you're building your decisions on hard facts assembled by a professional organization with a world-wide reputation for scrupulous accuracy and complete reliability.

Join the thousands of corporations and individuals who base their Canadian business decisions on Statistics Canada publications. Year after year.

For more information on Statistics Canada's extensive range of publications and information services, please call toll-free 1-800-267-6677.

At Statistics Canada, we provide information you can build on.

DE L'INFORMATION SOLIDE COMME LE ROC

Statistique Canada vous offre des produits et services de qualité qui vous donnent une image claire du secteur canadien des affaires.

Joignez-vous aux milliers de personnes et d'entreprises qui, année après année, fondent leurs décisions sur les publications de Statistique Canada.

Vous fier à Statistique Canada, c'est fonder vos décisions sur des renseignements solides, recueillis par un organisme dont la réputation internationale en est une d'exactitude et de fiabilité.

Pour obtenir plus de renseignements sur toute la gamme de publications et de services qu'offre Statistique Canada, veuillez composer le numéro sans frais 1-800-267-6677.

Statistique Canada fournit l'information à la base des grandes réalisations.

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677.**

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ; nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

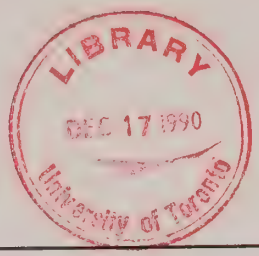
Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

SEPTEMBER 1990



Commerce de gros

SEPTEMBRE 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

SEPTEMBER 1990

Commerce de gros

SEPTEMBRE 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

DECEMBER 1990

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 9

ISSN 0380-7894

Ottawa

DÉCEMBRE 1990

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 9

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIERES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

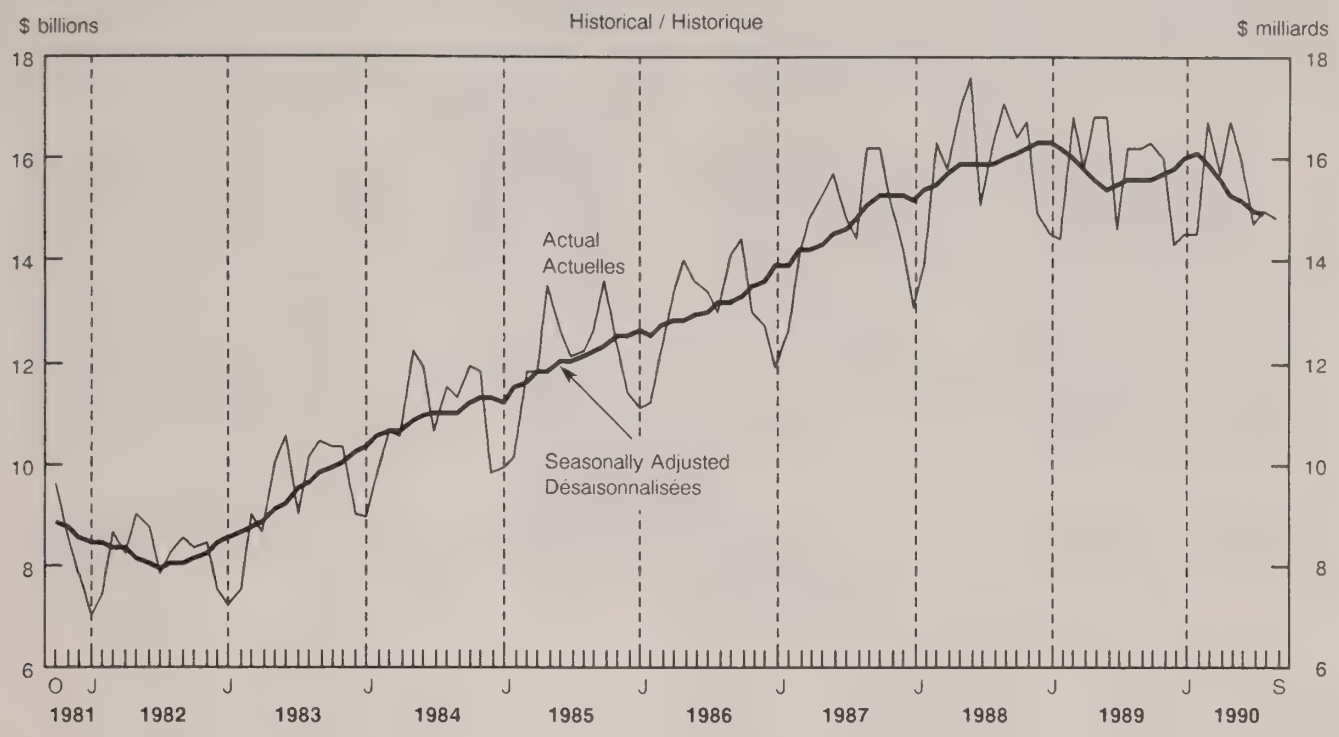
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

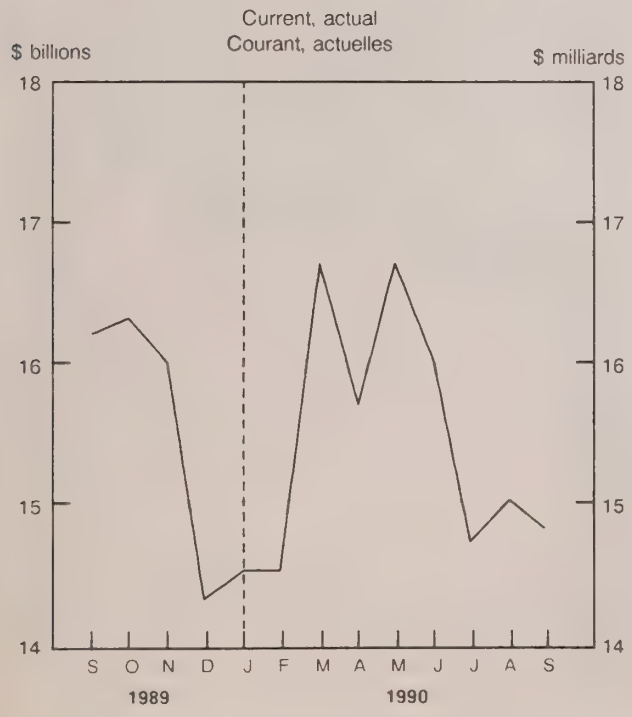
L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales

Ventes des marchands de gros





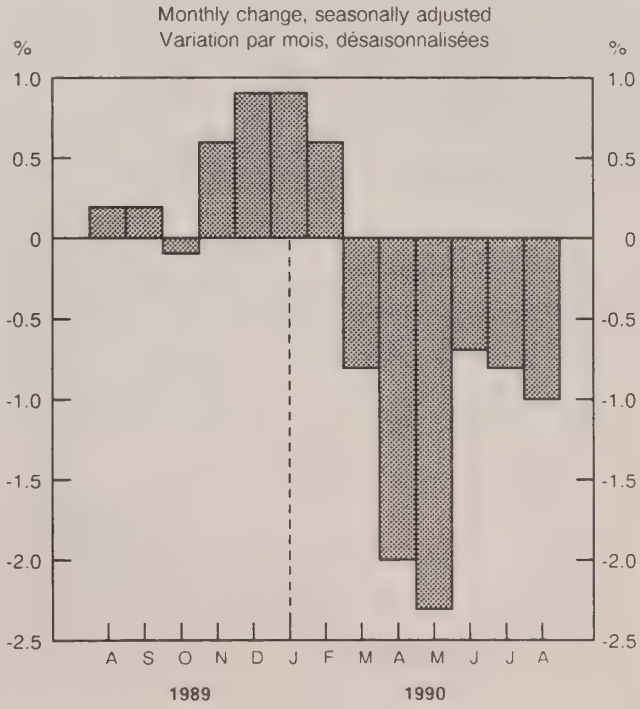


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, August 1990

Percentage change, previous month

(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, août 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)

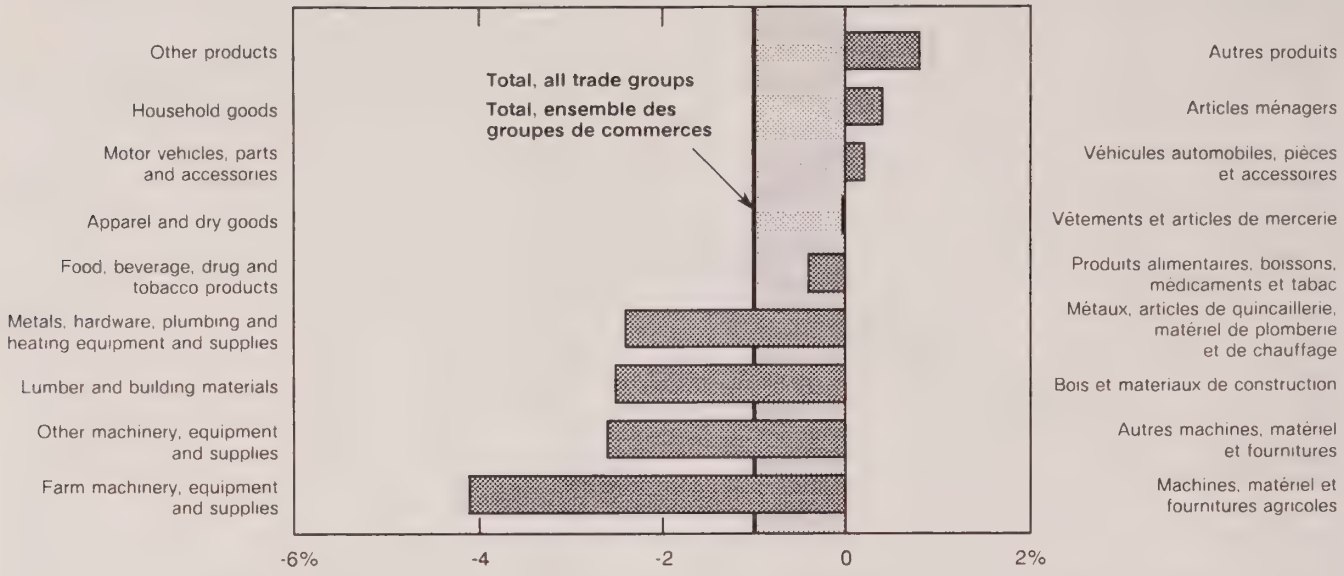


Chart 3

Wholesale Merchants Sales by Province, August 1990

Percentage change, previous month

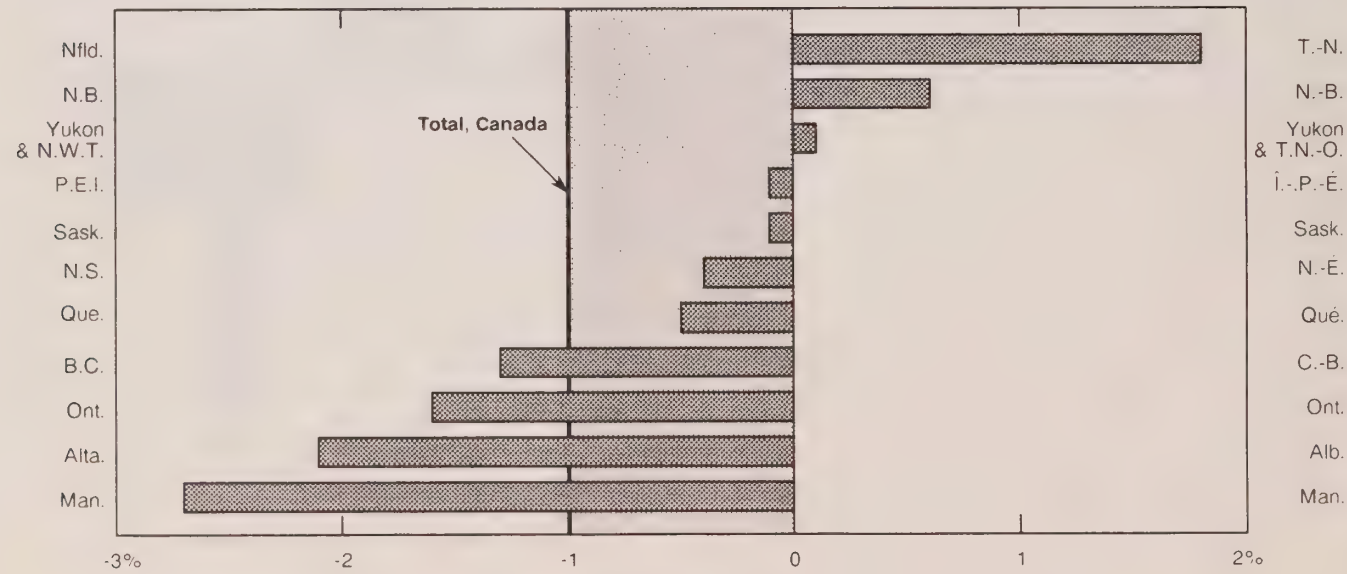
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, août 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - September 1990

- In September, wholesale merchants' sales were $14.8 billion, a decrease of 8.9% from the same month a year earlier. This year-over-year sales decline is the sharpest recorded since the beginning of the year and marks the seventh drop in nine months.

- The overall decline between September 1989 and September 1990 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-16.0%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-23.5%) and wholesalers of lumber and building materials (-15.3%). Gains of 2.1% were reported by wholesalers of other products (farm and paper products; agricultural supplies; industrial and household chemicals; etc.) and of 2.6% by wholesalers of household goods.

- Regionally, all provinces and territories posted sales decreases ranging from -13.6% in Manitoba and New Brunswick to -3.9% for Nova Scotia.

Year-to-date

- In the first nine months of 1990, cumulative sales were estimated at $138.6 billion, 2.5% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - August 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 1.0% over the previous month, to $14.9 billion in August 1990. Sales have declined for the sixth consecutive month.

- Six of the nine trade groups registered lower sales. Five declined for the fourth consecutive month. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases in August 1990 were wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-2.6%), wholesalers of lumber and building materials (-2.5%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-2.4%).

- Regionally, eight provinces registered declines ranging from -2.7% in Manitoba to -0.1% for Saskatchewan and Prince Edward Island. Increases were recorded in Newfoundland (+1.8%), New Brunswick (+0.6%) and Yukon and Northwest Territories(+0.1%)

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - Septembre 1990

- En septembre, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $14.8 milliards, une baisse de 8.9% comparativement à septembre 1989. Cette diminution par rapport à l'année précédente est la plus forte enregistrée depuis le début de l'année et elle représente la septième baisse dans les neuf derniers mois.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en septembre, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-16.0%), les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-23.5%) et les grossistes en bois et matériaux de construction (-15.3%). Un gain de 2.1% a été enregistré chez les grossistes en produits divers (produits agricoles et de papiers, fournitures agricoles, produits chimiques d'usage ménager et industriel, etc.) ainsi qu'un gain de 2.6% chez les grossistes en articles ménagers.

- À l'échelle régionale, toutes les provinces et les territoires ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -13.6% au Manitoba et au Nouveau-Brunswick à -3.9% en Nouvelle-Écosse.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des neuf premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $138.6 milliards, en baisse de 2.5% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - Août 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 1.0% par rapport au mois précédent, pour atteindre $14.9 milliards en août 1990. C'est la sixième baisse consécutive des ventes.

- Six des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures. Pour cinq groupes, c'est le quatrième mois consécutif où les ventes sont en baisse. La diminution la plus forte sur l'ensemble des ventes en août 1990, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-2.6%), les grossistes en bois et matériaux de construction (-2.5%) et les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-2.4%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans huit provinces, s'échelonnant de -2.7% au Manitoba à -0.1% en Saskatchewan et l'Île-du-Prince-Édouard. Des gains ont été signalés à Terre-Neuve (+1.8%), au Nouveau-Brunswick (+0.6%) ainsi qu'au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (+0.1%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,491	3,652	3,659	3,621	31,876
2	Apparel and dry goods	373	479	375	258	3,441
3	Household goods	604	527	466	498	4,828
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,725	1,613	1,571	1,815	15,577
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,042	1,097	1,039	1,157	10,841
6	Lumber and building materials	1,488	1,616	1,654	1,783	13,793
7	Farm machinery, equipment and supplies	342	395	400	407	3,317
8	Other machinery, equipment and supplies	3,243	3,174	3,080	3,758	32,461
9	Other products	2,483	2,449	2,454	2,733	22,429
10	**Total, all trades**	**14,789**	**15,003**	**14,698**	**16,032**	**138,564**
	Regions					
11	Newfoundland	168	191	166	168	1,451
12	Prince Edward Island	33	38	38	37	336
13	Nova Scotia	390	397	398	432	3,589
14	New Brunswick	263	295	283	287	2,434
15	Quebec	3,762	3,948	3,589	3,861	34,741
16	Ontario	5,983	5,916	5,790	6,470	55,464
17	Manitoba	463	509	526	566	4,592
18	Saskatchewan	505	538	535	542	4,720
19	Alberta	1,361	1,317	1,398	1,617	12,866
20	British Columbia	1,846	1,833	1,954	2,031	18,204
21	Yukon and Northwest Territories	16	20	22	20	167

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
-3.3	0.3	5.5	-0.2	2.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-21.1	-13.2	-10.7	-27.8	-11.3	Vêtements et articles de mercerie	2
2.6	-2.6	4.6	-3.6	1.0	Articles ménagers	3
-1.9	-5.0	-5.2	-3.9	-3.6	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-23.5	-21.3	-15.2	-17.7	-13.8	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-15.3	-12.2	-3.7	-11.8	-5.6	Bois et matériaux de construction	6
-15.1	-19.4	-4.8	-4.8	-6.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-16.0	-9.8	-2.6	-7.4	-4.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
2.1	-1.8	19.5	8.7	4.4	Produits divers	9
-8.9	**-7.2**	**0.9**	**-4.7**	**-2.5**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
-5.0	14.1	5.6	-7.7	-5.8	Terre-Neuve	11
-12.9	1.2	6.6	-8.1	-4.9	Île-du-Prince-Édouard	12
-3.9	10.1	2.7	0.2	-0.5	Nouvelle-Écosse	13
-13.6	5.4	1.1	-14.6	-7.4	Nouveau-Brunswick	14
-7.3	-6.0	1.5	-7.2	-2.4	Québec	15
-9.8	-8.2	-1.8	-3.6	-4.5	Ontario	16
-13.6	-6.4	8.2	0.2	-1.6	Manitoba	17
-7.3	-5.2	4.5	-7.0	1.1	Saskatchewan	18
-7.2	-11.3	1.9	-0.1	-0.6	Alberta	19
-10.3	-11.0	3.9	-6.2	1.7	Colombie-Britannique	20
-6.0	-9.7	-3.7	-8.3	-8.5	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990	Change from previous month Variation du mois précédent	
		August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	Cumulatif	August 1990 Août	July 1990 Juillet
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,539	3,554	3,550	3,550	28,620	-0.4	0.1
2	Apparel and dry goods	348	348	357	371	2,995	- -	-2.5
3	Household goods	533	531	535	544	4,453	0.4	-0.6
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,699	1,696	1,688	1,694	13,844	0.2	0.5
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,082	1,108	1,146	1,187	9,706	-2.4	-3.3
6	Lumber and building materials	1,439	1,476	1,509	1,525	12,257	-2.5	-2.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	346	361	374	377	2,963	-4.1	-3.5
8	Other machinery, equipment and supplies	3,348	3,436	3,528	3,629	29,262	-2.6	-2.6
9	Other products	2,556	2,535	2,478	2,387	19,900	0.8	2.3
10	**Total, all trades**	**14,890**	**15,046**	**15,164**	**15,265**	**123,999**	**-1.0**	**-0.8**
	Regions							
11	Newfoundland	168	165	161	159	1,281	1.8	2.5
12	Prince Edward Island	38	38	37	37	311	-0.1	1.2
13	Nova Scotia	394	395	393	399	3,229	-0.4	0.7
14	New Brunswick	277	275	270	270	2,188	0.6	1.7
15	Quebec	3,710	3,728	3,731	3,751	30,958	-0.5	-0.1
16	Ontario	5,951	6,050	6,116	6,162	49,555	-1.6	-1.1
17	Manitoba	500	514	517	507	4,117	-2.7	-0.5
18	Saskatchewan	519	519	518	507	4,197	-0.1	0.2
19	Alberta	1,372	1,401	1,451	1,478	11,627	-2.1	-3.4
20	British Columbia	1,910	1,935	1,979	2,013	16,421	-1.3	-2.3
21	Yukon and Northwest Territories	17	17	16	17	146	0.1	2.1

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month / Variation du mois précédent		Change from previous year / Variation de l'année précédente						
June 1990 Juin	May 1990 Mai	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
- -	-0.7	1.2	2.4	2.4	2.7	3.3	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-3.6	-6.7	-14.0	-17.3	-17.2	-15.1	-12.1	Vêtements et articles de mercerie	2
-1.8	-2.8	1.9	1.2	3.6	1.5	1.5	Articles ménagers	3
-0.3	-2.6	-3.2	-3.8	-5.0	-4.1	-3.3	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-3.5	-4.1	-18.8	-16.0	-12.4	-11.9	-12.7	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-1.1	-1.7	-10.5	-9.1	-6.4	-4.9	-3.7	Bois et matériaux de construction	6
-0.8	-0.9	-12.9	-9.3	-3.5	-2.5	-4.8	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.8	-2.5	-7.3	-6.3	-5.0	-5.7	-4.4	Autres machines, matériel et fournitures	8
3.8	-3.1	5.1	8.3	11.5	6.9	4.2	Produits divers	9
-0.7	**-2.3**	**-4.3**	**-3.1**	**-1.8**	**-2.2**	**-2.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
1.0	0.2	5.3	3.5	-1.7	-5.4	-7.6	Terre-Neuve	11
0.2	-4.6	-2.3	1.3	0.7	-4.3	-4.1	Île-du-Prince-Édouard	12
-1.6	-1.6	4.7	5.4	-0.6	-1.9	-0.7	Nouvelle-Écosse	13
0.2	-0.8	-2.6	-3.3	-5.4	-9.4	-8.2	Nouveau-Brunswick	14
-0.6	-2.2	-3.9	-3.0	-2.3	-3.1	-1.9	Québec	15
-0.8	-2.1	-6.5	-4.5	-2.5	-2.0	-4.2	Ontario	16
2.0	-1.4	-4.1	1.2	2.6	-0.1	-0.7	Manitoba	17
2.1	-1.4	-1.8	-1.8	0.5	0.1	2.9	Saskatchewan	18
-1.9	-1.8	-3.7	-3.1	-0.4	-0.6	-0.3	Alberta	19
-1.7	-3.9	-4.1	-3.2	-0.2	1.5	3.1	Colombie-Britannique	20
-4.0	-6.0	-5.6	-1.9	1.9	-12.7	-6.2	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	82.9	80.3	87.5	91.1
2	Apparel and dry goods	86.3	88.5	87.3	87.4
3	Household goods	90.8	96.5	88.2	84.7
4	Motor vehicles, parts and accessories	87.3	93.6	94.7	94.9
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	86.4	86.4	85.4	84.9
6	Lumber and building materials	82.6	83.2	84.9	84.9
7	Farm machinery, equipment and supplies	77.8	90.0	88.1	85.8
8	Other machinery, equipment and supplies	85.8	87.6	88.6	88.7
9	Other products	77.4	82.8	86.4	83.8
10	**Total, all trades**	**83.6**	**85.5**	**87.9**	**88.2**
	Regions				
11	Newfoundland	90.8	92.0	91.8	84.9
12	Prince Edward Island	85.9	93.7	93.8	95.0
13	Nova Scotia	92.8	92.3	92.9	94.0
14	New Brunswick	90.4	92.3	91.7	87.6
15	Quebec	83.3	84.9	87.5	87.9
16	Ontario	81.1	81.8	86.3	87.3
17	Manitoba	90.4	92.0	91.2	92.4
18	Saskatchewan	79.7	84.6	87.5	88.8
19	Alberta	87.4	90.9	90.6	88.7
20	British Columbia	85.8	90.2	88.9	89.2
21	Yukon and Northwest Territories	84.0	90.1	85.8	78.1

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin		N°
per cent-pourcentage				**Groupe de commerce - Canada**	
3.5	3.3	3.8	3.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
9.8	7.4	6.4	5.7	Vêtements et articles de mercerie	2
8.8	7.0	9.8	9.3	Articles ménagers	3
2.1	2.5	2.4	3.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
9.0	7.6	8.2	7.0	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
7.4	7.3	7.2	6.5	Bois et matériaux de construction	6
10.5	6.6	6.2	10.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.0	5.5	6.6	5.1	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.7	6.7	6.4	5.5	Produits divers	9
2.1	**2.1**	**2.3**	**2.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.5	4.8	4.7	4.8	Terre-Neuve	11
3.9	6.0	8.0	9.3	Île-du-Prince-Édouard	12
13.7	13.0	14.0	14.8	Nouvelle-Écosse	13
3.9	4.2	5.0	6.7	Nouveau-Brunswick	14
3.9	4.0	4.1	3.5	Québec	15
3.7	3.6	3.8	3.5	Ontario	16
2.7	3.0	3.1	3.7	Manitoba	17
5.4	4.6	4.6	4.7	Saskatchewan	18
4.1	3.2	3.3	3.4	Alberta	19
7.5	8.3	9.6	8.2	Colombie-Britannique	20
9.8	8.8	6.1	6.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,491	3,652	3,659	3,621	3,722	3,557	3,531
2	Apparel and dry goods	373	479	375	258	308	367	500
3	Household goods	604	527	466	498	545	539	625
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,725	1,613	1,571	1,815	1,898	1,826	2,013
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,042	1,097	1,039	1,157	1,330	1,303	1,361
6	Lumber and building materials	1,488	1,616	1,654	1,783	1,835	1,630	1,415
7	Farm machinery, equipment and supplies	342	395	400	407	479	445	328
8	Other machinery, equipment and supplies	3,243	3,174	3,080	3,758	3,661	3,651	4,311
9	Other products	2,483	2,449	2,454	2,733	2,915	2,365	2,628
10	**Total, all trades**	**14,789**	**15,003**	**14,698**	**16,032**	**16,693**	**15,684**	**16,711**
	Regions							
11	Newfoundland	168	191	166	168	170	147	158
12	Prince Edward Island	33	38	38	37	39	36	42
13	Nova Scotia	390	397	398	432	418	416	429
14	New Brunswick	263	295	283	287	290	265	262
15	Quebec	3,762	3,948	3,589	3,861	4,189	3,794	4,092
16	Ontario	5,983	5,916	5,790	6,470	6,627	6,372	6,862
17	Manitoba	463	509	526	566	593	516	511
18	Saskatchewan	505	538	535	542	607	525	497
19	Alberta	1,361	1,317	1,398	1,617	1,625	1,500	1,522
20	British Columbia	1,846	1,833	1,954	2,031	2,115	2,097	2,313
21	Yukon and Northwest Territories	16	20	22	20	19	17	23

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,305	3,338	3,529	3,635	3,661	3,608	31,876	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
429	352	244	323	411	472	3,441	Vêtements et articles de mercerie	2
519	505	566	635	635	589	4,828	Articles ménagers	3
1,593	1,523	1,446	1,873	1,913	1,757	15,577	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,249	1,263	1,125	1,304	1,398	1,362	10,841	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,203	1,168	1,211	1,631	1,800	1,757	13,793	Bois et matériaux de construction	6
267	254	308	362	435	402	3,317	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,772	3,811	3,608	3,801	3,538	3,858	32,461	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,152	2,251	2,265	2,467	2,480	2,432	22,429	Produits divers	9
14,490	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**16,238**	**138,564**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
139	142	140	166	180	177	1,451	Terre-Neuve	11
36	39	43	44	46	37	336	Île-du-Prince-Édouard	12
356	352	427	398	420	406	3,589	Nouvelle-Écosse	13
242	246	269	292	309	305	2,434	Nouveau-Brunswick	14
3,740	3,766	3,495	4,029	4,042	4,057	34,741	Québec	15
5,782	5,662	5,643	6,447	6,572	6,635	55,464	Ontario	16
449	459	472	520	546	536	4,592	Manitoba	17
447	526	489	535	576	544	4,720	Saskatchewan	18
1,272	1,254	1,339	1,435	1,429	1,467	12,866	Alberta	19
2,012	2,003	1,972	2,150	2,130	2,057	18,204	Colombie-Britannique	20
16	15	14	15	20	17	167	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,539	3,554	3,550	3,550	3,574	3,618	3,615
2	Apparel and dry goods	348	348	357	371	398	397	390
3	Household goods	533	531	535	544	560	567	588
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,699	1,696	1,688	1,694	1,738	1,770	1,790
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,082	1,108	1,146	1,187	1,237	1,279	1,316
6	Lumber and building materials	1,439	1,476	1,509	1,525	1,552	1,574	1,580
7	Farm machinery, equipment and supplies	346	361	374	377	381	383	376
8	Other machinery, equipment and supplies	3,348	3,436	3,528	3,629	3,724	3,859	3,899
9	Other products	2,556	2,535	2,478	2,387	2,465	2,502	2,526
10	**Total, all trades**	**14,890**	**15,046**	**15,164**	**15,265**	**15,628**	**15,949**	**16,080**
	Regions							
11	Newfoundland	168	165	161	159	159	157	157
12	Prince Edward Island	38	38	37	37	39	39	42
13	Nova Scotia	394	395	393	399	405	413	411
14	New Brunswick	277	275	270	270	272	274	275
15	Quebec	3,710	3,728	3,731	3,751	3,836	3,976	4,109
16	Ontario	5,951	6,050	6,116	6,162	6,296	6,361	6,364
17	Manitoba	500	514	517	507	514	522	524
18	Saskatchewan	519	519	518	507	515	522	539
19	Alberta	1,372	1,401	1,451	1,478	1,505	1,498	1,478
20	British Columbia	1,910	1,935	1,979	2,013	2,094	2,150	2,168
21	Yukon and Northwest Territories	17	17	16	17	18	19	21

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre	August 1989 Août		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,619	3,580	3,559	3,542	3,505	3,496	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
385	370	365	364	388	405	Vêtements et articles de mercerie	2
594	585	567	539	541	523	Articles ménagers	3
1,770	1,781	1,782	1,760	1,743	1,756	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,352	1,331	1,330	1,308	1,336	1,333	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,602	1,610	1,622	1,609	1,615	1,608	Bois et matériaux de construction	6
365	368	377	385	394	397	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,839	3,742	3,628	3,629	3,606	3,613	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,451	2,460	2,451	2,444	2,471	2,432	Produits divers	9
15,978	**15,828**	**15,681**	**15,580**	**15,599**	**15,563**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
156	159	163	167	164	159	Terre-Neuve	11
41	41	41	41	40	39	Île-du-Prince-Édouard	12
419	418	416	400	382	376	Nouvelle-Écosse	13
276	278	282	291	286	284	Nouveau-Brunswick	14
4,118	4,056	3,936	3,891	3,879	3,860	Québec	15
6,256	6,254	6,285	6,314	6,335	6,368	Ontario	16
519	513	518	527	528	522	Manitoba	17
558	561	557	544	537	528	Saskatchewan	18
1,445	1,415	1,376	1,367	1,393	1,425	Alberta	19
2,173	2,151	2,095	2,033	2,007	1,991	Colombie-Britannique	20
21	20	20	19	19	18	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company _____

Department _____

Attention _____ Title _____

Address _____

City _____ Province _____ Country _____

Postal Code _____ Tel. _____

Client Reference Number _____

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose) ☐

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Expiry Date ☐☐☐☐

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature _____

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian Clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme _____

Service _____

a/s de _____ Fonction _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____ Pays _____

Code postal _____ Tél. _____

Numéro de référence du client _____

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.) ☐

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte ☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐☐

Date d'expiration ☐☐☐☐

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature _____

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF 03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF 03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

Questions About Canada?



FIND YOUR ANSWERS IN THE CANADA YEAR BOOK 1990

Trusted by business people, librarians, educators and journalists for more than 120 years, the **Canada Year Book** is THE reference source to consult on Canada.

The **Canada Year Book 1990** covers a wide range of topics... from education to communications, public finance to international trade, and more.

Over 850 pages of text accompanied by 500 tables, 75 charts and computer generated maps, depict key social and economic developments in Canada.

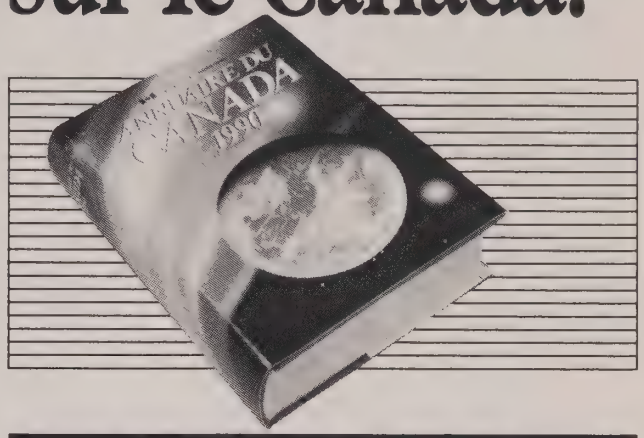
Your one stop encyclopedia for all the latest facts and figures about Canada and Canadians, the **Canada Year Book 1990** is your ready reference source.

The **Canada Year Book 1990** (Cat. no. 11-402E) is priced at $49.95 plus $5.05 postage and handling in Canada and US $49.95 plus US $20.05 postage and handling outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A OT6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Vous avez des questions sur le Canada?



L'ANNUAIRE DU CANADA 1990 VOUS DONNE LES RÉPONSES

Depuis plus de 120 ans, gens d'affaires, bibliothécaires, enseignants et journalistes font confiance à l'**Annuaire du Canada**. De fait, c'est LA source pour toute information que l'on veut obtenir sur le pays.

L'**Annuaire du Canada 1990**, c'est quelque 850 pages de texte comprenant 500 tableaux statistiques, 75 graphiques et des cartes produites par ordinateur.

On y traite d'un grand nombre de sujets allant de l'éducation aux communications en passant par les finances publiques et le commerce international.

Cette encyclopédie unique renferme les derniers faits et chiffres sur le Canada et les Canadiens. Ayez-le à portée de la main pour obtenir tous les renseignements utiles sur la société et l'économie canadiennes!

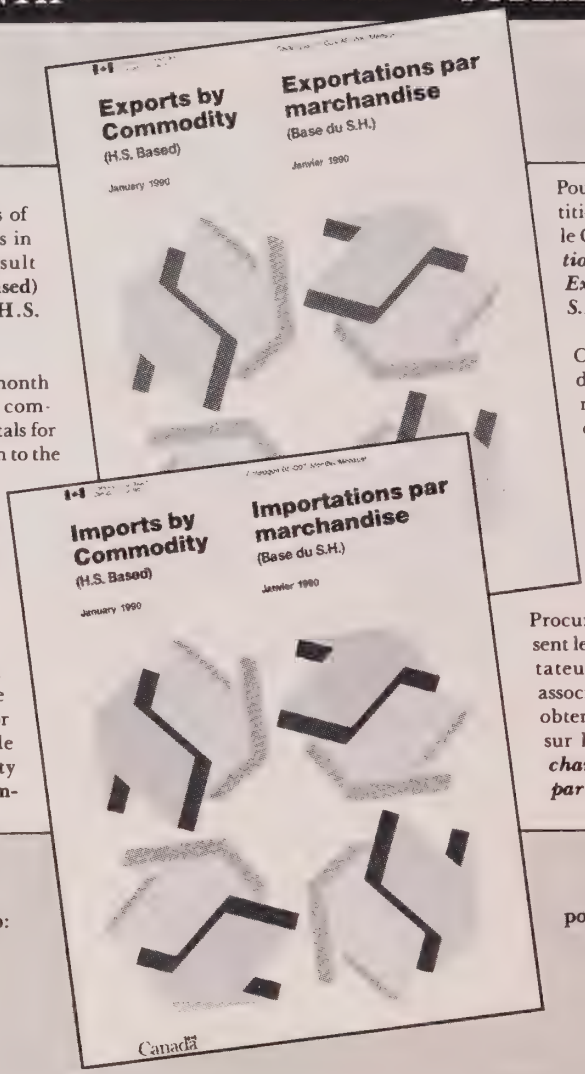
L'**Annuaire du Canada 1990** (11-402F au catalogue) se vend 49,95 $ plus 5,05 $ de frais de port et de manutention au Canada et 49,95 $ US plus 20,05 $ US de frais de port et de manutention à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677.**

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ;
nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

OCTOBER 1990



Commerce de gros

OCTOBRE 1990

Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

OCTOBER 1990

Commerce de gros

OCTOBRE 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1990

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1990

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

JANUARY 1991

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 10

ISSN 0380-7894

Ottawa

JANVIER 1991

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 10

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIERES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

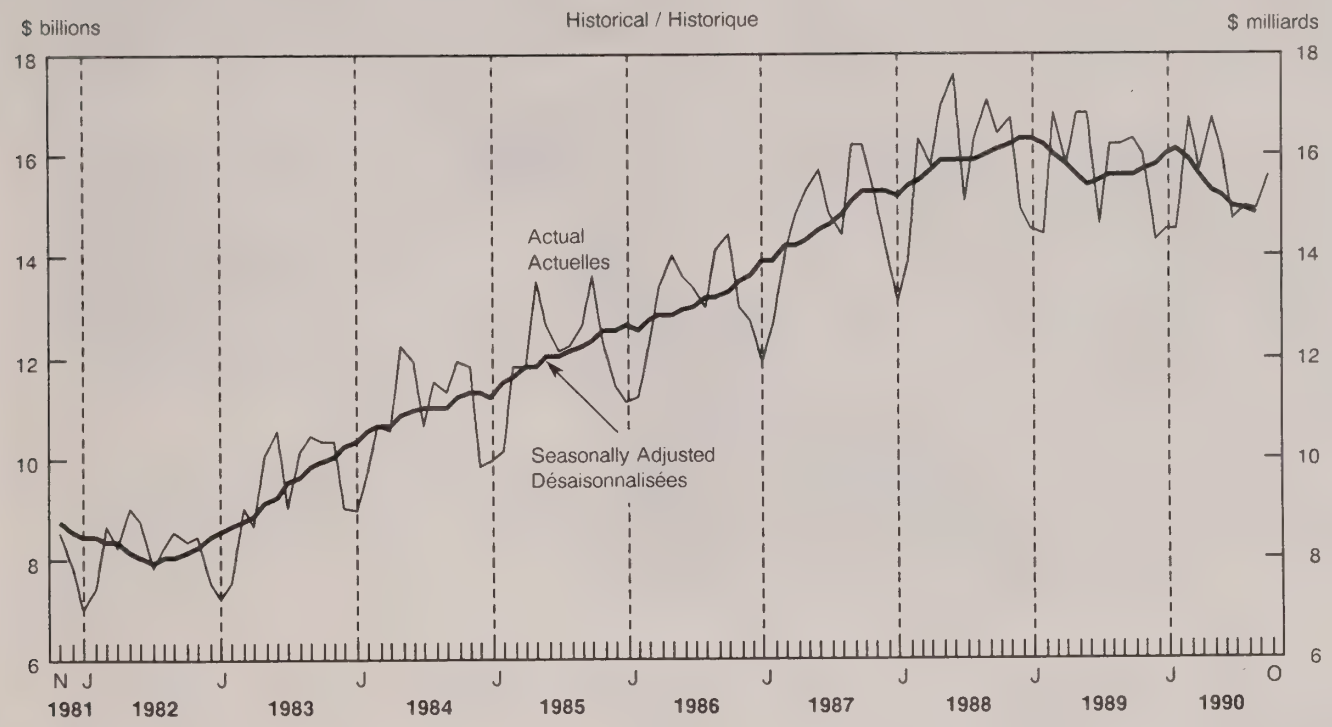
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

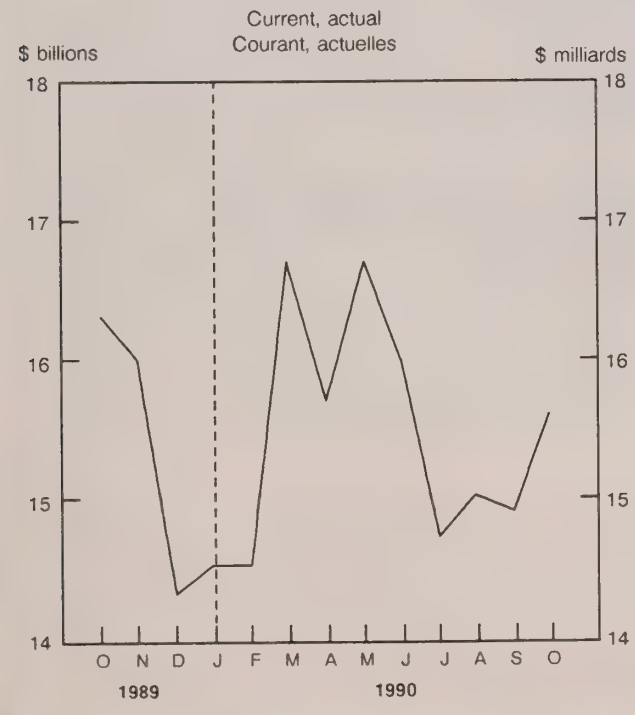
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





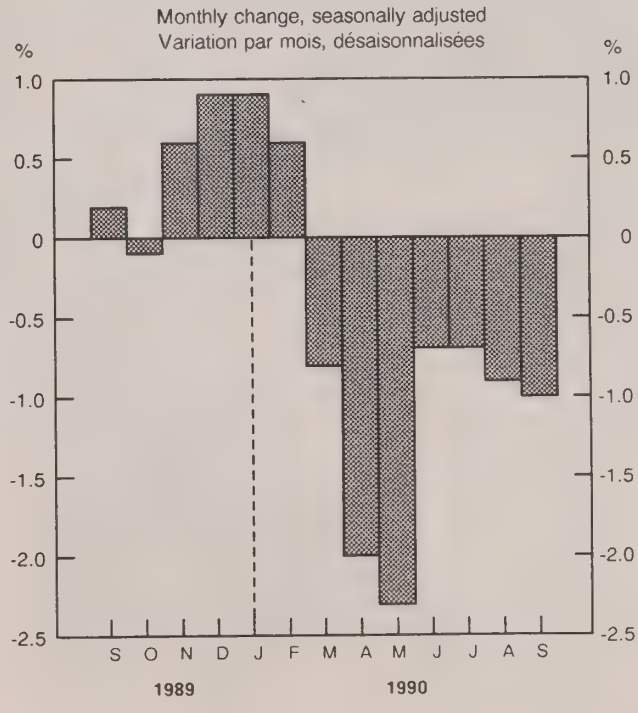


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, September 1990

Percentage change, previous month

(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, septembre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)

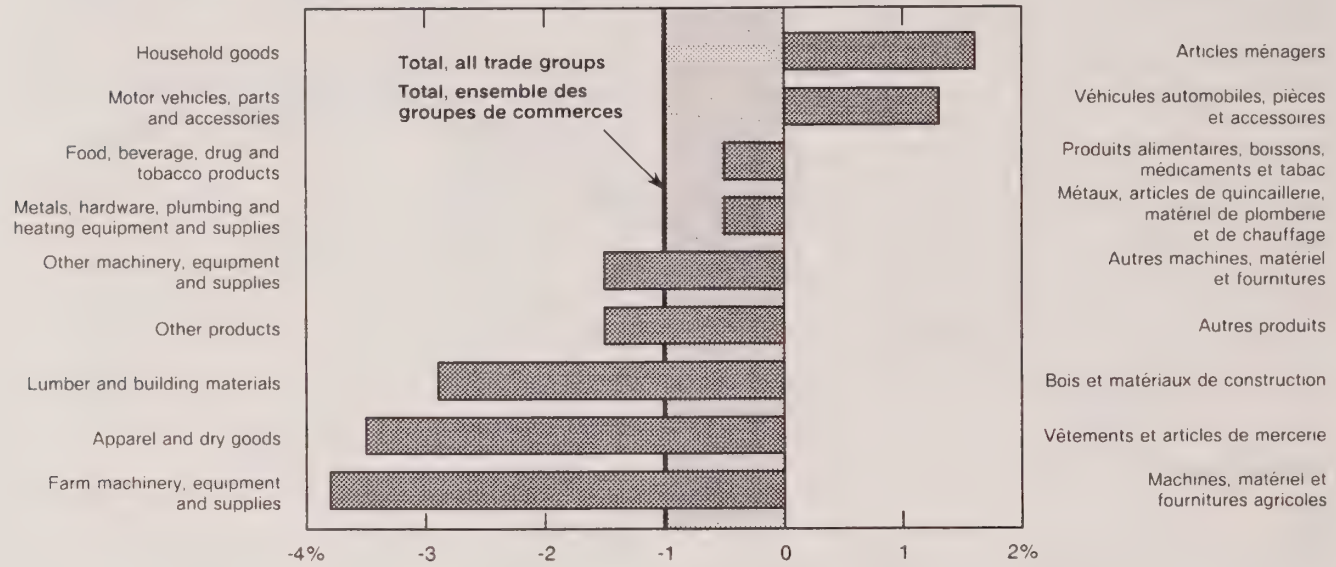


Chart 3

Wholesale Merchants Sales by Province, September 1990

Percentage change, previous month

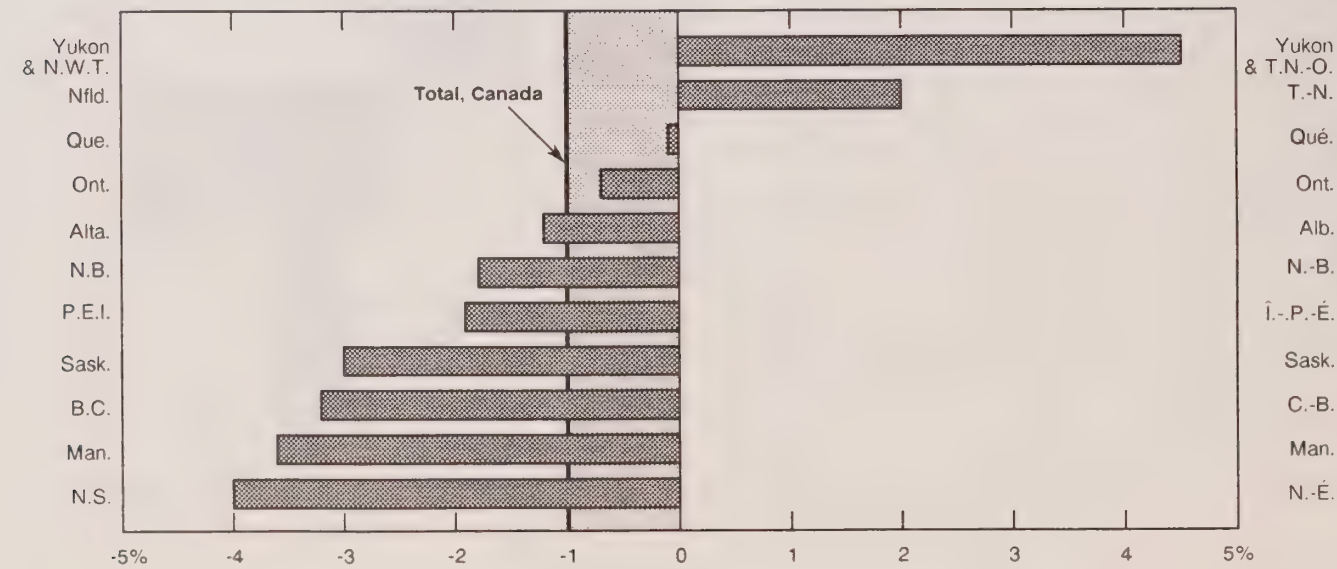
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, septembre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - October 1990

- In October, wholesale merchants' sales were $15.6 billion, dropping 3.9% from the same month a year earlier. The downward trend continued as year-over-year sales decreases were recorded for the eighth time in ten months.

- The overall decline between October 1989 and October 1990 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of lumber and building materials (-14.7%), wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-7.4%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-17.6%). Wholesalers of other products (farm and paper products; agricultural supplies; industrial and household chemicals; etc.) reported a notable gain of 6.0%

- Regionally, nine provinces and territories posted sales decreases ranging from -19.1% in Prince Edward Island to -1.3% for Quebec. Increases were reported in Newfoundland (+6.5) and Alberta (+3.0%).

Year-to-date

- In the first 10 months of 1990, cumulative sales were estimated at $154.3 billion, 2.6% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - September 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 1.0% over the previous month, to $14.8 billion in September 1990. Sales have declined for the seventh consecutive month.

- Seven of the nine trade groups registered lower sales. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases in September 1990 were wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-1.5%), wholesalers of lumber and building materials (-2.9%) and wholesalers of other products (farm and paper products; agricultural supplies; industrial and household chemicals; etc.) down 1.5%.

- Wholesalers of other machinery, equipment and supplies registered the seventh drop in a row for a total decline of 15.5% from February. Sales of wholesalers of lumber and building materials have been declining since November 1989, dropping 13.5%. Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies wholesalers have been declining since February, a cumulative drop of 20.2%.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - Octobre 1990

- En octobre, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $15.6 milliards, en baisse de 3.9% par rapport à octobre 1989. La tendance a continué de diminuer alors que c'est la huitième fois dans les dix derniers mois où les ventes sont en baisse comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en octobre, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en bois et matériaux de construction (-14.7%), les grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-7.4%) et les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-17.6%). Un gain appréciable de 6.0% a été enregistré chez les grossistes en produits divers (produits agricoles et de papiers, fournitures agricoles, produits chimiques d'usage ménager et industriel, etc.).

- À l'échelle régionale, neuf provinces et territoires ont affiché des ventes inférieures, s'échelonnant de -19.1% à l'Île-du-Prince-Edouard à -1.3% au Québec. Des hausses ont été signalées à Terre-Neuve (+6.5%) et en Alberta (+3.0%).

Chiffres cumulatifs

- Au cours des 10 premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $154.3 milliards, en baisse de 2.6% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - Septembre 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 1.0% par rapport au mois précédent, pour atteindre $14.8 milliards en septembre 1990. C'est la septième baisse consécutive des ventes.

- Sept des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures. La diminution la plus forte sur l'ensemble des ventes en septembre 1990, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-1.5%), les grossistes en bois et matériaux de construction (-2.9%) et les grossistes en produits divers (produits agricoles et de papiers, fournitures agricoles, produits chimiques d'usage ménager et industriel, etc.) en baisse de 1.5%.

- Les grossistes en autres machines, matériel et fournitures ont enregistré leur septième baisse consécutive des ventes, portant le recul à 15.5% depuis le mois de février. Les ventes des grossistes de bois et matériaux de construction poursuivent la tendance à la baisse amorcée en novembre 1989, enregistrant une chute de 13.5%. Les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage sont en baisse depuis le mois de février, portant la diminution totale à 20.2%.

- Regionally, nine provinces registered declines ranging from -4.0% in Nova Scotia to -0.1% for Quebec. Increases were recorded in the Yukon and Northwest Territories (+4.5%) and Newfoundland (+2.0%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans neuf provinces, s'échelonnant de -4.0% en Nouvelle-Écosse à -0.1% au Québec. Des gains ont été signalés au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (+4.5%) ainsi qu'à Terre-Neuve (+2.0%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				
		October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,693	3,565	3,652	3,659	35,643
2	Apparel and dry goods	344	376	479	375	3,788
3	Household goods	639	602	527	466	5,465
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,989	1,726	1,613	1,571	17,567
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,152	1,040	1,097	1,039	11,992
6	Lumber and building materials	1,534	1,514	1,616	1,654	15,353
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	337	395	400	3,692
8	Other machinery, equipment and supplies	3,276	3,279	3,174	3,080	35,773
9	Other products	2,628	2,472	2,449	2,454	25,047
10	**Total, all trades**	**15,635**	**14,910**	**15,003**	**14,698**	**154,320**
	Regions					
11	Newfoundland	191	172	191	166	1,645
12	Prince Edward Island	37	34	38	38	376
13	Nova Scotia	352	405	397	398	3,956
14	New Brunswick	276	264	295	283	2,711
15	Quebec	3,988	3,769	3,948	3,589	38,736
16	Ontario	6,361	6,055	5,916	5,790	61,897
17	Manitoba	511	475	509	526	5,116
18	Saskatchewan	534	492	538	535	5,242
19	Alberta	1,472	1,377	1,317	1,398	14,354
20	British Columbia	1,894	1,849	1,833	1,954	20,101
21	Yukon and Northwest Territories	19	16	20	22	186

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
0.9	-1.2	0.3	5.5	2.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-16.3	-20.4	-13.2	-10.7	-11.7	Vêtements et articles de mercerie	2
0.7	2.2	-2.6	4.6	0.9	Articles ménagers	3
3.9	-1.8	-5.0	-5.2	-2.8	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-17.6	-23.6	-21.3	-15.2	-14.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-14.7	-13.9	-12.2	-3.7	-6.4	Bois et matériaux de construction	6
-12.7	-16.3	-19.4	-4.8	-7.0	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-7.4	-15.0	-9.8	-2.6	-5.0	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.0	1.6	-1.8	19.5	4.5	Produits divers	9
-3.9	**-8.2**	**-7.2**	**0.9**	**-2.6**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
6.5	-3.2	14.1	5.6	-4.4	Terre-Neuve	11
-19.1	-7.7	1.2	6.6	-6.1	Île-du-Prince-Édouard	12
-16.2	- -	10.1	2.7	-1.7	Nouvelle-Écosse	13
-10.6	-13.3	5.4	1.1	-7.8	Nouveau-Brunswick	14
-1.3	-7.1	-6.0	1.5	-2.2	Québec	15
-3.2	-8.7	-8.2	-1.8	-4.3	Ontario	16
-6.4	-11.3	-6.4	8.2	-1.9	Manitoba	17
-7.4	-9.6	-5.2	4.5	-0.1	Saskatchewan	18
3.0	-6.1	-11.3	1.9	-0.1	Alberta	19
-11.1	-10.1	-11.0	3.9	0.4	Colombie-Britannique	20
-5.2	-4.7	-9.7	-3.7	-8.0	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin		September 1990 Septembre	August 1990 Août
	Trade Group - Canada			$ millions				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,538	3,557	3,559	3,552	32,182	-0.5	- -
2	Apparel and dry goods	335	347	347	356	3,325	-3.5	0.1
3	Household goods	544	535	532	536	5,001	1.6	0.4
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,726	1,703	1,699	1,690	15,580	1.3	0.3
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,078	1,083	1,109	1,146	10,788	-0.5	-2.3
6	Lumber and building materials	1,403	1,445	1,477	1,509	13,667	-2.9	-2.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	331	344	359	373	3,289	-3.8	-4.2
8	Other machinery, equipment and supplies	3,294	3,344	3,429	3,521	32,537	-1.5	-2.5
9	Other products	2,515	2,552	2,537	2,475	22,411	-1.5	0.6
10	**Total, all trades**	**14,763**	**14,911**	**15,048**	**15,158**	**138,780**	**-1.0**	**-0.9**
	Regions							
11	Newfoundland	173	169	165	161	1,456	2.0	2.4
12	Prince Edward Island	37	38	38	37	348	-1.9	0.8
13	Nova Scotia	377	393	391	389	3,598	-4.0	0.5
14	New Brunswick	271	276	274	269	2,456	-1.8	0.4
15	Quebec	3,720	3,722	3,734	3,735	34,700	-0.1	-0.3
16	Ontario	5,938	5,979	6,056	6,117	55,528	-0.7	-1.3
17	Manitoba	488	506	514	517	4,611	-3.6	-1.6
18	Saskatchewan	498	514	518	518	4,688	-3.0	-0.8
19	Alberta	1,356	1,372	1,399	1,449	12,979	-1.2	-1.9
20	British Columbia	1,842	1,903	1,929	1,974	18,246	-3.2	-1.4
21	Yukon and Northwest Territories	18	17	17	17	165	4.5	0.7

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
July 1990 Juillet	June 1990 Juin	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage							**Groupe de commerce - Canada**	
0.2	- -	0.9	1.7	2.5	2.4	3.1	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-2.5	-4.1	-13.7	-14.2	-17.7	-17.6	-12.4	Vêtements et articles de mercerie	2
-0.6	-1.5	0.4	2.2	1.4	3.8	1.5	Articles ménagers	3
0.5	-0.2	-1.0	-3.0	-3.6	-4.9	-3.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-3.3	-3.4	-19.3	-18.7	-15.9	-12.4	-13.4	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-2.1	-1.0	-13.1	-10.1	-9.0	-6.4	-4.7	Bois et matériaux de construction	6
-3.7	-1.1	-16.0	-13.4	-9.7	-3.8	-6.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.6	-3.0	-8.6	-7.5	-6.5	-5.2	-4.9	Autres machines, matériel et fournitures	8
2.5	3.7	1.8	5.0	8.4	11.4	3.9	Produits divers	9
-0.7	**-0.7**	**-5.4**	**-4.2**	**-3.1**	**-1.8**	**-2.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
2.6	1.3	5.3	6.3	3.9	-1.3	-6.0	Terre-Neuve	11
1.2	- -	-8.1	-1.6	1.1	0.5	-4.5	Île-du-Prince-Édouard	12
0.4	-2.4	-1.3	4.4	4.3	-1.5	-1.0	Nouvelle-Écosse	13
1.9	-0.1	-5.6	-3.0	-3.5	-5.7	-8.0	Nouveau-Brunswick	14
- -	-0.4	-4.1	-3.6	-2.9	-2.2	-2.1	Québec	15
-1.0	-0.7	-6.3	-6.1	-4.4	-2.5	-4.3	Ontario	16
-0.5	2.0	-7.6	-3.0	1.3	2.7	-1.3	Manitoba	17
- -	2.1	-7.2	-2.8	-2.1	0.4	1.6	Saskatchewan	18
-3.4	-2.0	-2.6	-3.7	-3.3	-0.5	-0.6	Alberta	19
-2.3	-1.9	-8.2	-4.4	-3.5	-0.4	1.7	Colombie-Britannique	20
2.7	-2.9	-7.8	-3.4	-0.2	3.1	-5.9	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	81.1	89.3	80.3	87.5
2	Apparel and dry goods	82.9	89.4	88.5	87.3
3	Household goods	85.2	95.8	96.5	88.2
4	Motor vehicles, parts and accessories	88.7	89.6	93.6	94.7
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	88.0	87.8	86.4	85.4
6	Lumber and building materials	79.9	85.6	83.2	84.9
7	Farm machinery, equipment and supplies	87.4	82.7	90.0	88.1
8	Other machinery, equipment and supplies	83.7	88.5	87.6	88.6
9	Other products	80.0	81.0	82.8	86.4
10	**Total, all trades**	**83.2**	**87.4**	**85.5**	**87.9**
	Regions				
11	Newfoundland	90.9	90.8	92.0	91.8
12	Prince Edward Island	92.5	93.9	93.7	93.8
13	Nova Scotia	88.1	94.1	92.3	92.9
14	New Brunswick	90.4	91.8	92.3	91.7
15	Quebec	84.6	86.4	84.9	87.5
16	Ontario	80.8	86.2	81.8	86.3
17	Manitoba	88.8	92.0	92.0	91.2
18	Saskatchewan	79.3	84.6	84.6	87.5
19	Alberta	82.7	89.5	90.9	90.6
20	British Columbia	85.5	89.3	90.2	88.9
21	Yukon and Northwest Territories	78.3	84.9	90.1	85.8

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.7	3.5	3.3	3.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
7.3	9.4	7.4	6.4	Vêtements et articles de mercerie	2
8.3	7.0	7.0	9.8	Articles ménagers	3
1.8	2.0	2.5	2.4	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
9.1	8.9	7.6	8.2	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
7.7	7.0	7.3	7.2	Bois et matériaux de construction	6
10.8	6.7	6.6	6.2	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
5.7	4.7	5.5	6.6	Autres machines, matériel et fournitures	8
6.9	6.6	6.7	6.4	Produits divers	9
2.2	**2.0**	2.1	**2.3**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
4.5	4.4	4.8	4.7	Terre-Neuve	11
4.1	3.7	6.0	8.0	Île-du-Prince-Édouard	12
5.0	16.0	13.0	14.0	Nouvelle-Écosse	13
4.4	4.9	4.2	5.0	Nouveau-Brunswick	14
4.4	3.8	4.0	4.1	Québec	15
3.9	3.4	3.6	3.8	Ontario	16
2.9	3.6	3.0	3.1	Manitoba	17
5.5	5.6	4.6	4.6	Saskatchewan	18
3.5	3.3	3.2	3.3	Alberta	19
8.0	7.4	8.3	9.6	Colombie-Britannique	20
3.8	9.5	8.8	6.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,693	3,565	3,652	3,659	3,621	3,722	3,557
2	Apparel and dry goods	344	376	479	375	258	308	367
3	Household goods	639	602	527	466	498	545	539
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,989	1,726	1,613	1,571	1,815	1,898	1,826
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,152	1,040	1,097	1,039	1,157	1,330	1,303
6	Lumber and building materials	1,534	1,514	1,616	1,654	1,783	1,835	1,630
7	Farm machinery, equipment and supplies	380	337	395	400	407	479	445
8	Other machinery, equipment and supplies	3,276	3,279	3,174	3,080	3,758	3,661	3,651
9	Other products	2,628	2,472	2,449	2,454	2,733	2,915	2,365
10	**Total, all trades**	**15,635**	**14,910**	**15,003**	**14,698**	**16,032**	**16,693**	**15,684**
	Regions							
11	Newfoundland	191	172	191	166	168	170	147
12	Prince Edward Island	37	34	38	38	37	39	36
13	Nova Scotia	352	405	397	398	432	418	416
14	New Brunswick	276	264	295	283	287	290	265
15	Quebec	3,988	3,769	3,948	3,589	3,861	4,189	3,794
16	Ontario	6,361	6,055	5,916	5,790	6,470	6,627	6,372
17	Manitoba	511	475	509	526	566	593	516
18	Saskatchewan	534	492	538	535	542	607	525
19	Alberta	1,472	1,377	1,317	1,398	1,617	1,625	1,500
20	British Columbia	1,894	1,849	1,833	1,954	2,031	2,115	2,097
21	Yukon and Northwest Territories	19	16	20	22	20	19	17

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,531	3,305	3,338	3,529	3,635	3,661	35,643	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
500	429	352	244	323	411	3,788	Vêtements et articles de mercerie	2
625	519	505	566	635	635	5,465	Articles ménagers	3
2,013	1,593	1,523	1,446	1,873	1,913	17,567	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,361	1,249	1,263	1,125	1,304	1,398	11,992	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,415	1,203	1,168	1,211	1,631	1,800	15,353	Bois et matériaux de construction	6
328	267	254	308	362	435	3,692	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
4,311	3,772	3,811	3,608	3,801	3,538	35,773	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,628	2,152	2,251	2,265	2,467	2,480	25,047	Produits divers	9
16,711	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**16,270**	**154,320**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
158	139	142	140	166	180	1,645	Terre-Neuve	11
42	36	39	43	44	46	376	Île-du-Prince-Édouard	12
429	356	352	427	398	420	3,956	Nouvelle-Écosse	13
262	242	246	269	292	309	2,711	Nouveau-Brunswick	14
4,092	3,740	3,766	3,495	4,029	4,042	38,736	Québec	15
6,862	5,782	5,662	5,643	6,447	6,572	61,897	Ontario	16
511	449	459	472	520	546	5,116	Manitoba	17
497	447	526	489	535	576	5,242	Saskatchewan	18
1,522	1,272	1,254	1,339	1,435	1,429	14,354	Alberta	19
2,313	2,012	2,003	1,972	2,150	2,130	20,101	Colombie-Britannique	20
23	16	15	14	15	20	186	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,538	3,557	3,559	3,552	3,550	3,574	3,618
2	Apparel and dry goods	335	347	347	356	371	398	397
3	Household goods	544	535	532	536	544	560	567
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,726	1,703	1,699	1,690	1,694	1,738	1,770
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,078	1,083	1,109	1,146	1,187	1,237	1,279
6	Lumber and building materials	1,403	1,445	1,477	1,509	1,525	1,552	1,574
7	Farm machinery, equipment and supplies	331	344	359	373	377	381	383
8	Other machinery, equipment and supplies	3,294	3,344	3,429	3,521	3,629	3,724	3,859
9	Other products	2,515	2,552	2,537	2,475	2,387	2,465	2,502
10	**Total, all trades**	**14,763**	**14,911**	**15,048**	**15,158**	**15,265**	**15,628**	**15,949**
	Regions							
11	Newfoundland	173	169	165	161	159	159	157
12	Prince Edward Island	37	38	38	37	37	39	39
13	Nova Scotia	377	393	391	389	399	405	413
14	New Brunswick	271	276	274	269	270	272	274
15	Quebec	3,720	3,722	3,734	3,735	3,751	3,836	3,976
16	Ontario	5,938	5,979	6,056	6,117	6,162	6,296	6,361
17	Manitoba	488	506	514	517	507	514	522
18	Saskatchewan	498	514	518	518	507	515	522
19	Alberta	1,356	1,372	1,399	1,449	1,478	1,505	1,498
20	British Columbia	1,842	1,903	1,929	1,974	2,013	2,094	2,150
21	Yukon and Northwest Territories	18	17	17	17	17	18	19

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre	September 1989 Septembre		N°
$ millions						Groupe de commerce - Canada	
3,615	3,619	3,580	3,559	3,542	3,505	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
390	385	370	365	364	388	Vêtements et articles de mercerie	2
588	594	585	567	539	541	Articles ménagers	3
1,790	1,770	1,781	1,782	1,760	1,743	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,316	1,352	1,331	1,330	1,308	1,336	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,580	1,602	1,610	1,622	1,609	1,615	Bois et matériaux de construction	6
376	365	368	377	385	394	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,899	3,839	3,742	3,628	3,629	3,606	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,526	2,451	2,460	2,451	2,444	2,471	Produits divers	9
16,080	**15,978**	**15,828**	**15,681**	**15,580**	**15,599**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
157	156	159	163	167	164	Terre-Neuve	11
42	41	41	41	41	40	Île-du-Prince-Édouard	12
411	419	418	416	400	382	Nouvelle-Écosse	13
275	276	278	282	291	286	Nouveau-Brunswick	14
4,109	4,118	4,056	3,936	3,891	3,879	Québec	15
6,364	6,256	6,254	6,285	6,314	6,335	Ontario	16
524	519	513	518	527	528	Manitoba	17
539	558	561	557	544	537	Saskatchewan	18
1,478	1,445	1,415	1,376	1,367	1,393	Alberta	19
2,168	2,173	2,151	2,095	2,033	2,007	Colombie-Britannique	20
21	21	20	20	19	19	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Sampling Error Measure

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

1. the provincial sales from Table 1; and

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian Clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF
03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso

BON DE COMMANDE

Postez à:
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur: (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF
03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

BON DE COMMANDE

Postez à :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario), K1A 0T6

Télécopieur : (613) 951-1584

(Caractères d'imprimerie s.v.p.)

Organisme

Service

a/s de Fonction

Adresse

Ville Province Pays

Code postal Tél.

Numéro de référence du client

MODE DE PAIEMENT

☐ Numéro de la commande (inclure s.v.p.)

☐ Paiement inclus $

☐ Portez à mon compte :

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistique Canada

N° de compte

Date d'expiration

☐ Facturez-moi plus tard (max. 500 $)

Signature

N° au catalogue	Titre	Édition	Quantité	Prix	Total

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications.
Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient en $ US, tirés sur une banque américaine.

PF 03077

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes MasterCard et Visa**

English on reverse

ORDER FORM

Mail to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

Fax (613) 951-1584

(Please print)

Company

Department

Attention Title

Address

City Province Country

Postal Code Tel.

Client Reference Number

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number (please enclose)

☐ Payment enclosed $

☐ Charge to my:

☐ MASTERCARD ☐ VISA ☐ Statistics Canada

Account Number

Expiry Date

☐ Bill me later (Max. $500)

Signature

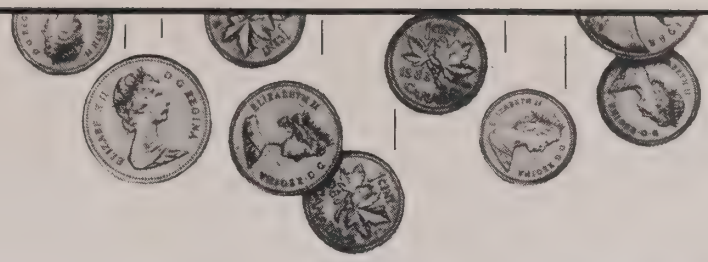
Catalogue No.	Title	Issue	Quantity	Price	Total

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications.
Canadian clients pay in Canadian funds. Foreign clients pay in US $, drawn on a US bank.

PF 03077

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **MasterCard and Visa accounts**

Français au verso



What happened to the cost of living last month?

The Consumer Price Index will tell you.

Whether you negotiate wage settlements, administer COLA clauses in labour contracts, assess government policies or are involved in renewal contracts, child support or alimony payments, you need current and detailed information on changes in the cost of living.

Compiled monthly (and published within 20 days of the month's end), **The Consumer Price Index** gives you a precise account of the latest fluctuations in consumer prices.

This monthly publication covers:

- transportation
- food
- clothing
- housing
- health and personal care
- recreation, reading and education
- tobacco products and alcoholic beverages

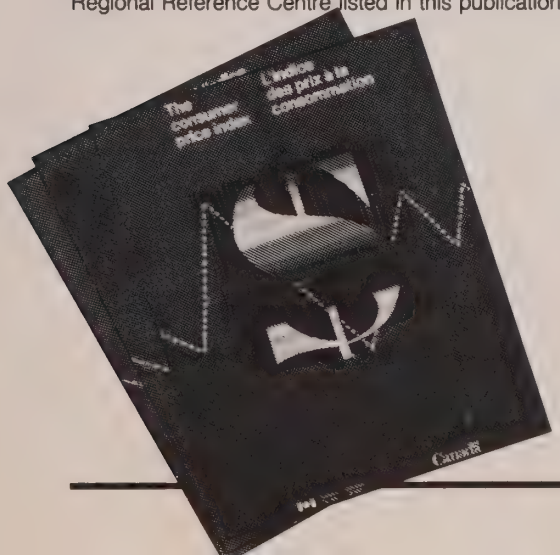
Over 400 items, ranging from milk to parking, household furnishings to reading material, are included.

Price indexes are presented nationally and for 18 major Canadian cities. In each issue you receive month-to-month percentage comparisons and trends over the last five years. And each issue analyzes the main causes of change.

Get the facts.

Subscribe to **The Consumer Price Index** (Catalogue No. 62-001) for the authoritative measure of the purchasing power of the Canadian consumer dollar. A subscription to this monthly is available for $93 in Canada, US$112 in the United States and US$130 in other countries.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6, or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.



Qu'en était-il du coût de la vie le mois dernier ?

L'indice des prix à la consommation répond à votre question.

Que vous ayez à négocier des règlements salariaux, à administrer des clauses d'indemnité de vie chère ou à évaluer des politiques gouvernementales, que vous vous occupiez du renouvellement de contrats, de pensions alimentaires ou d'allocations d'entretien, vous avez besoin de données récentes et détaillées sur les fluctuations du coût de la vie.

Établi mensuellement, et publié dans les 20 jours suivant la fin de chaque mois, **L'indice des prix à la consommation** vous renseigne de façon précise sur les plus récentes fluctuations des prix à la consommation.

Cette publication mensuelle porte sur:

- l'alimentation
- l'habillement
- l'habitation
- le transport
- la santé et les soins personnels
- les loisirs, la lecture et la formation
- les produits du tabac et les boissons alcoolisées

Plus de 400 articles sont inclus, allant du lait au stationnement en passant par l'ameublement de maison et le matériel de lecture.

Les indices de prix sont donnés pour l'ensemble du pays et 18 principales villes canadiennes. Chaque numéro présente des comparaisons des pourcentages mois après mois et les tendances au cours des cinq dernières années. En outre, chaque numéro analyse les principales causes de changement.

Abonnez-vous !

L'indice des prix à la consommation (n° 62-001 au catalogue) vous permet d'obtenir une évaluation fiable du pouvoir d'achat du dollar canadien. L'abonnement à cette publication mensuelle coûte 93 $ au Canada, 112 $ US aux États-Unis et 130 $ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

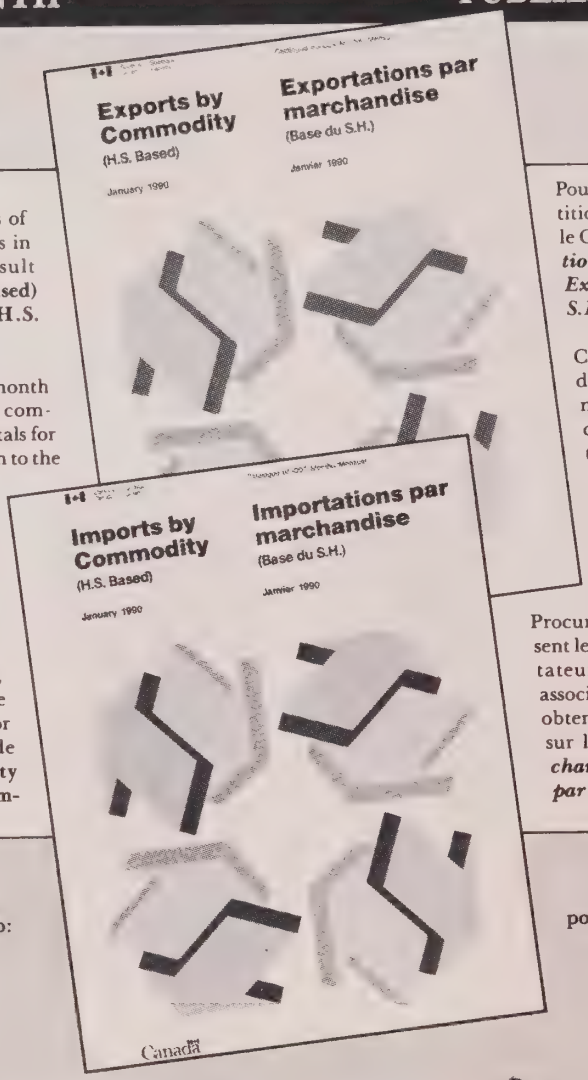
For faster service, using VISA or MasterCard, call toll-free,

Pour un service plus rapide, utilisez votre carte VISA ou MasterCard et composez sans frais le

1-800-267-6677

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677**.

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ; nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Catalogue 63-008 Monthly

Catalogue 63-008 Mensuel

Government Publications

Wholesale trade

November 1990

Commerce de gros

Novembre 1990



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

November 1990

Commerce de gros

Novembre 1990

Published under the authority of the Minister of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply and Services Canada 1991

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the Minister of Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable du ministre des Approvisionnements et Services Canada.

February 1991

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 11

ISSN 0380-7894

Ottawa

Février 1991

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 11

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIERES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

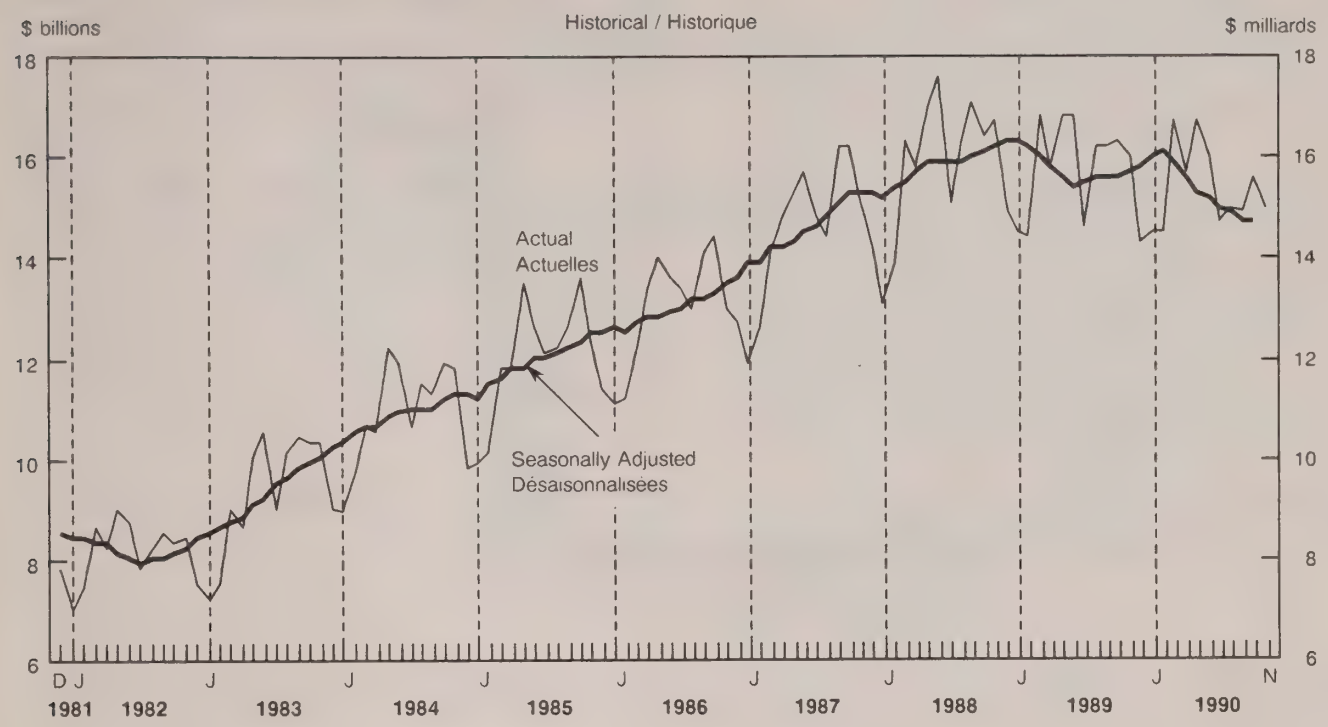
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

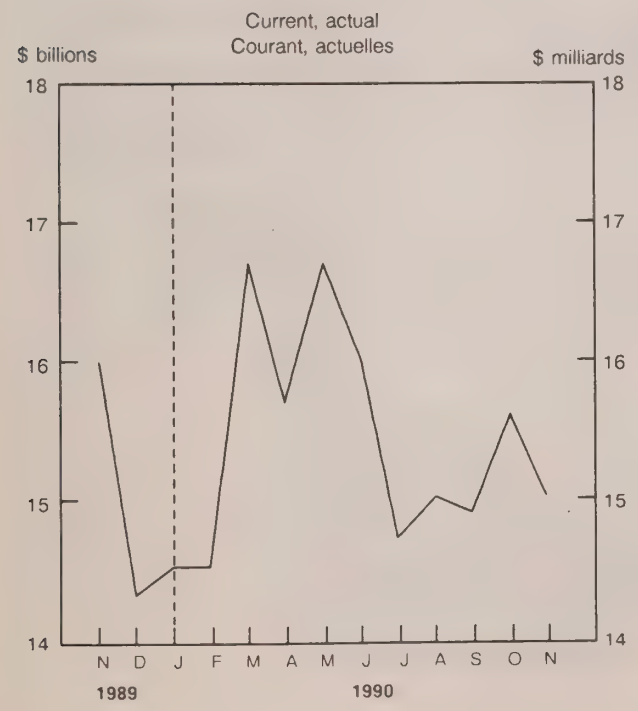
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





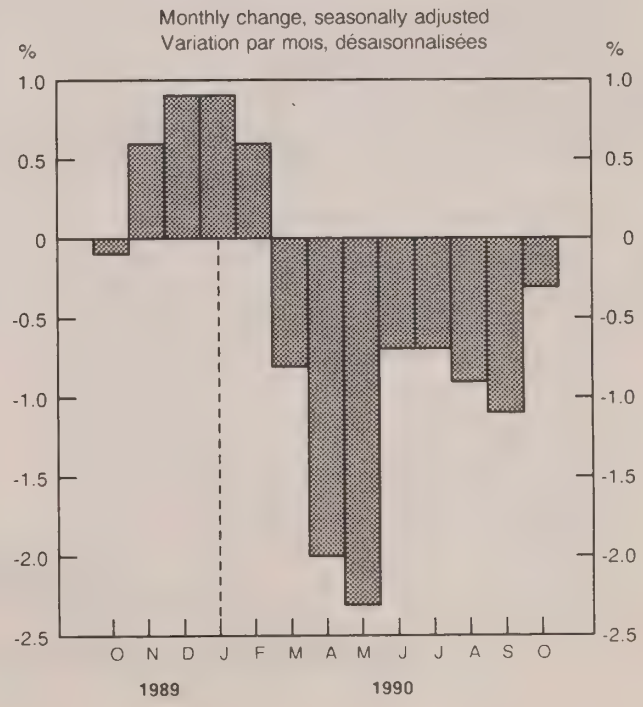


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, October 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, octobre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)

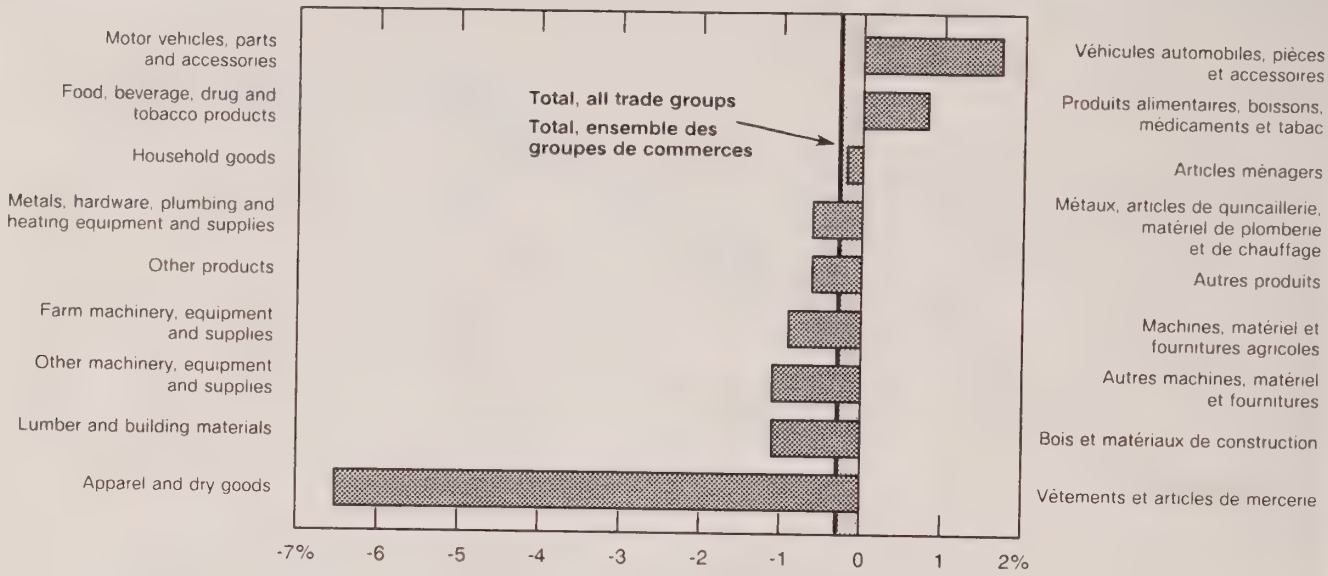


Chart 3

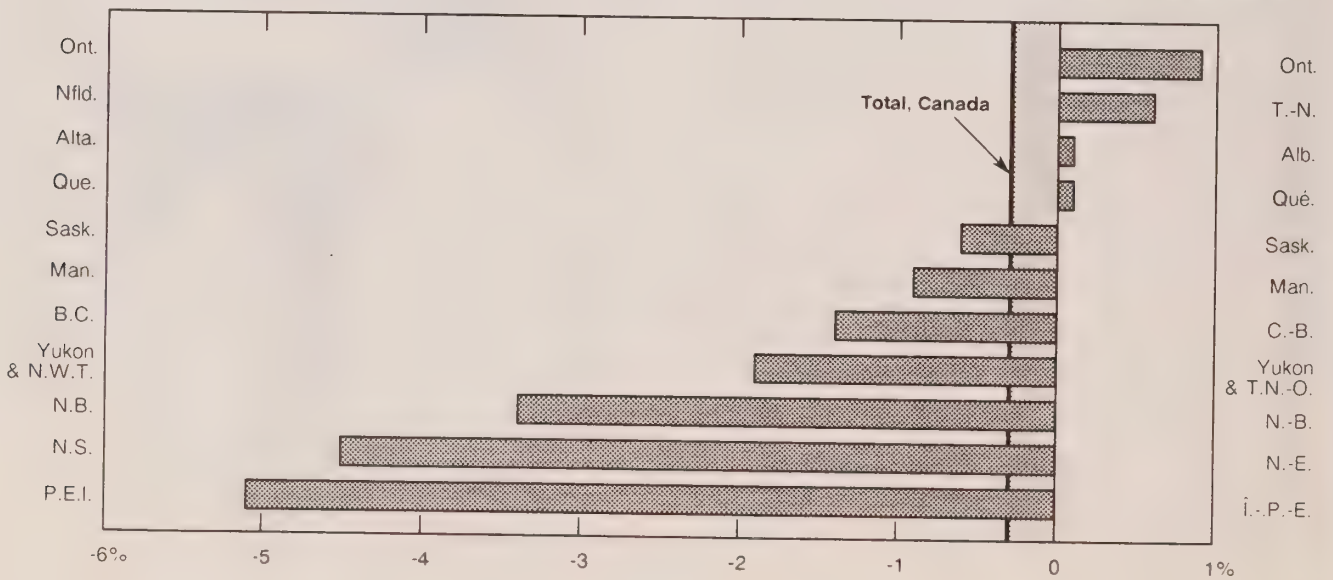
Wholesale Merchants Sales by Province, October 1990

Percentage change, previous month
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, octobre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent
(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - November 1990

- In November, wholesale merchants' sales were $15.0 billion, a drop of 6.7% from the same month a year earlier. This year-over-year decline marks the ninth drop and the third in terms of size since the beginning of the year (declines of 8.8% for September and 7.2% for August were previously posted).

- The overall decline between November 1989 and November 1990 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-13.5%), wholesalers of lumber and building materials (-16.1%) and wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-15.7%). Wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products reported the only gain, up 2.7%.

- Regionally, all provinces and territories, except Newfoundland, posted sales decreases ranging from -21.7% in Prince Edward Island to -4.1% for Ontario.

Year-to-date

- In the first 11 months of 1990, cumulative sales were estimated at $169.2 billion, 3.0% lower than the value for the corresponding period in 1989.

Seasonally Adjusted Sales - October 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were down 0.3% over the previous month, to $14.7 billion in October 1990. Sales have declined for the eight consecutive month.

- Seven of the nine trade groups registered lower sales. The trade groups having the most significant dollar impact on the overall sales decreases in October 1990 were wholesalers of other machinery, equipment and supplies down 1.1% and wholesalers of apparel and dry goods, falling 6.5%.

- Wholesalers of other machinery, equipment and supplies registered the eighth drop in a row for a total decline of 16.7% from February. Sales of wholesalers of lumber and building materials have been declining since November 1989, dropping 14.8%. Apparel and dry goods wholesalers increased 7.3% in the first four months of 1990 but have declined 22.4% since April.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - Novembre 1990

- En novembre, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $15.0 milliards, en baisse de 6.7% comparativement à novembre 1989. Cette diminution par rapport à l'année précédente représente la neuvième baisse et la troisième en importance depuis le début de l'année. Des diminutions de 8.8% et de 7.2% avaient été observées respectivement pour les mois de septembre et d'août.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en novembre, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-13.5%), aux grossistes en bois et matériaux de construction (-16.1%) et les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-15.7%) comparativement aux ventes de novembre 1989. Seulement les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac ont signalé un gain, soit 2.7%.

- À l'échelle régionale, toutes les provinces et territoires, sauf Terre-Neuve, ont affiché des ventes inférieures s'échelonnant de -21.7% à l'Île-du-Prince-Édouard à -4.1 en Ontario.

Chiffres cumulatifs

- Au cours des 11 premiers mois de l'année 1990, les ventes cumulatives se sont chiffrées à $169.2 milliards, en baisse de 3.0% par rapport à la période correspondante en 1989.

Ventes désaisonnalisées - Octobre 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une baisse de 0.3% par rapport au mois précédent, pour atteindre $14.7 milliards en octobre 1990. C'est la huitième baisse consécutive des ventes.

- Sept des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes inférieures. La diminution la plus forte sur l'ensemble des ventes en octobre 1990, par ordre d'importance en dollars, provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures, en baisse de 1.1% et les grossistes en vêtements et articles de mercerie, en chute de 6.5%.

- Les grossistes en autres machines, matériel et fournitures ont enregistré leur huitième baisse consécutive des ventes, portant le recul à 16.7% depuis le mois de février. Les ventes des grossistes de bois et matériaux de construction poursuivent la tendance à la baisse amorcée en novembre 1989, enregistrant une chute de 14.8%. Les ventes des grossistes en vêtements et articles de mercerie ont augmenté de 7.3% au cours des quatre premiers mois de 1990, mais ont diminué depuis avril de 22.4%.

- Regionally, seven provinces and territories registered declines ranging from -5.1% in Prince Edward Island to -0.6% for Saskatchewan. Growth was led by Ontario (+0.9%), followed by Newfoundland (+0.6%).

- À l'échelle régionale, des baisses ont été enregistrées dans sept provinces, s'échelonnant de -5.1% à l'île-du-Prince-Édouard à -0.6% en Saskatchewan. La croissance la plus forte a été enregistrée par l'Ontario (+0.9%) suivie par Terre-Neuve (+0.6%).

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,734	3,697	3,565	3,652	39,382
2	Apparel and dry goods	259	342	376	479	4,046
3	Household goods	619	632	602	527	6,076
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,851	1,977	1,726	1,613	19,406
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,100	1,154	1,040	1,097	13,094
6	Lumber and building materials	1,368	1,522	1,514	1,616	16,709
7	Farm machinery, equipment and supplies	288	374	337	395	3,974
8	Other machinery, equipment and supplies	3,286	3,273	3,279	3,174	39,057
9	Other products	2,451	2,622	2,472	2,449	27,491
10	**Total, all trades**	**14,957**	**15,594**	**14,910**	**15,003**	**169,235**
	Regions					
11	Newfoundland	183	197	172	191	1,834
12	Prince Edward Island	34	37	34	38	410
13	Nova Scotia	330	346	405	397	4,280
14	New Brunswick	266	287	264	295	2,988
15	Quebec	3,806	3,994	3,769	3,948	42,549
16	Ontario	6,184	6,344	6,055	5,916	68,065
17	Manitoba	470	511	475	509	5,586
18	Saskatchewan	500	510	492	538	5,718
19	Alberta	1,363	1,460	1,377	1,317	15,705
20	British Columbia	1,805	1,888	1,849	1,833	21,900
21	Yukon and Northwest Territories	14	19	16	20	200

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					**Groupe de commerce - Canada**	
2.7	1.0	-1.2	0.3	2.8	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-19.6	-16.6	-20.4	-13.2	-12.2	Vêtements et articles de mercerie	2
-2.6	-0.5	2.2	-2.6	0.4	Articles ménagers	3
-1.1	3.3	-1.8	-5.0	-2.7	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-15.7	-17.4	-23.6	-21.3	-14.3	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-16.1	-15.4	-13.9	-12.2	-7.4	Bois et matériaux de construction	6
-20.6	-14.0	-16.3	-19.4	-8.3	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-13.5	-7.5	-15.0	-9.8	-5.8	Autres machines, matériel et fournitures	8
-0.6	5.7	1.6	-1.8	4.0	Produits divers	9
-6.7	**-4.2**	**-8.2**	**-7.2**	**-3.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
10.6	9.5	-3.2	14.1	-2.8	Terre-Neuve	11
-21.7	-19.5	-7.7	1.2	-7.7	Île-du-Prince-Édouard	12
-17.1	-17.6	- -	10.1	-3.2	Nouvelle-Écosse	13
-8.8	-7.0	-13.3	5.4	-7.5	Nouveau-Brunswick	14
-5.5	-1.2	-7.1	-6.0	-2.5	Québec	15
-4.1	-3.5	-8.7	-8.2	-4.3	Ontario	16
-9.6	-6.4	-11.3	-6.4	-2.6	Manitoba	17
-6.5	-11.5	-9.6	-5.2	-1.1	Saskatchewan	18
-5.0	2.1	-6.1	-11.3	-0.6	Alberta	19
-16.1	-11.4	-10.1	-11.0	-1.3	Colombie-Britannique	20
-5.7	-6.4	-4.7	-9.7	-8.0	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990 Cumulatif	Change from previous month Variation du mois précédent	
		October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet		October 1990 Octobre	September 1990 Septembre
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,578	3,548	3,563	3,562	35,780	0.8	-0.4
2	Apparel and dry goods	309	330	344	344	3,623	-6.5	-4.0
3	Household goods	539	540	533	532	5,535	-0.2	1.3
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,756	1,727	1,706	1,701	17,342	1.7	1.3
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,070	1,077	1,083	1,110	11,857	-0.6	-0.5
6	Lumber and building materials	1,383	1,398	1,446	1,478	15,047	-1.1	-3.3
7	Farm machinery, equipment and supplies	327	330	344	359	3,615	-0.9	-4.0
8	Other machinery, equipment and supplies	3,249	3,287	3,342	3,428	35,776	-1.1	-1.6
9	Other products	2,484	2,499	2,545	2,532	24,867	-0.6	-1.8
10	**Total, all trades**	**14,695**	**14,738**	**14,905**	**15,045**	**153,441**	**-0.3**	**-1.1**
	Regions							
11	Newfoundland	175	174	170	166	1,634	0.6	2.6
12	Prince Edward Island	35	37	38	37	382	-5.1	-2.5
13	Nova Scotia	356	373	391	390	3,946	-4.5	-4.5
14	New Brunswick	263	272	276	275	2,721	-3.4	-1.3
15	Quebec	3,720	3,716	3,720	3,733	38,413	0.1	-0.1
16	Ontario	6,005	5,955	5,990	6,063	61,568	0.9	-0.6
17	Manitoba	482	487	504	513	5,089	-0.9	-3.5
18	Saskatchewan	492	495	513	518	5,177	-0.6	-3.6
19	Alberta	1,351	1,350	1,369	1,396	14,317	0.1	-1.4
20	British Columbia	1,809	1,834	1,899	1,926	20,039	-1.4	-3.4
21	Yukon and Northwest Territories	17	18	17	17	182	-1.9	3.9

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
August 1990 Août	July 1990 Juillet	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
- -	0.3	1.0	1.2	1.9	2.6	2.9	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-0.1	-3.2	-15.2	-14.9	-15.1	-18.3	-12.9	Vêtements et articles de mercerie	2
0.3	-0.8	0.1	-0.1	2.0	1.3	1.3	Articles ménagers	3
0.3	0.6	-0.2	-0.9	-2.8	-3.5	-2.7	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-2.4	-3.2	-18.2	-19.4	-18.7	-15.8	-13.8	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-2.2	-2.1	-14.1	-13.4	-10.1	-9.0	-5.7	Bois et matériaux de construction	6
-4.1	-3.8	-15.0	-16.2	-13.4	-9.8	-7.1	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-2.5	-2.6	-10.5	-8.8	-7.5	-6.6	-5.4	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.5	2.3	1.6	1.2	4.6	8.1	3.6	Produits divers	9
-0.9	**-0.7**	**-5.7**	**-5.5**	**-4.2**	**-3.1**	**-2.7**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
2.5	2.8	4.6	6.3	6.7	4.2	-4.8	Terre-Neuve	11
0.4	0.6	-14.7	-9.4	-2.5	0.5	-5.8	Île-du-Prince-Édouard	12
0.2	- -	-10.9	-2.4	3.8	3.9	-2.2	Nouvelle-Écosse	13
0.1	2.2	-9.8	-5.0	-3.0	-3.2	-8.1	Nouveau-Brunswick	14
-0.4	- -	-4.4	-4.2	-3.6	-2.9	-2.3	Québec	15
-1.2	-0.9	-4.9	-6.0	-5.9	-4.3	-4.3	Ontario	16
-1.7	-0.8	-8.4	-7.9	-3.4	1.0	-2.1	Manitoba	17
-0.8	- -	-9.6	-7.7	-2.8	-2.1	0.3	Saskatchewan	18
-1.9	-3.7	-1.1	-3.1	-3.9	-3.5	-0.7	Alberta	19
-1.4	-2.4	-11.0	-8.6	-4.6	-3.6	0.3	Colombie-Britannique	20
0.4	2.4	-8.8	-8.8	-3.9	-0.5	-6.3	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction Fraction de réponse November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août
	Trade Group - Canada	**per cent-pourcentage**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	86.4	93.8	89.3	80.3
2	Apparel and dry goods	81.2	87.9	89.4	88.5
3	Household goods	87.9	91.8	95.8	96.5
4	Motor vehicles, parts and accessories	90.6	93.4	89.6	93.6
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	77.7	89.1	87.8	86.4
6	Lumber and building materials	83.4	86.4	85.6	83.2
7	Farm machinery, equipment and supplies	69.9	92.8	82.7	90.0
8	Other machinery, equipment and supplies	80.2	88.8	88.5	87.6
9	Other products	79.9	83.6	81.0	82.8
10	**Total, all trades**	**83.2**	**89.6**	**87.4**	**85.5**
	Regions				
11	Newfoundland	81.4	92.6	90.8	92.0
12	Prince Edward Island	88.9	94.8	93.9	93.7
13	Nova Scotia	88.9	92.3	94.1	92.3
14	New Brunswick	81.4	88.8	91.8	92.3
15	Quebec	86.3	90.3	86.4	84.9
16	Ontario	81.6	88.0	86.2	81.8
17	Manitoba	80.7	92.6	92.0	92.0
18	Saskatchewan	77.0	85.8	84.6	84.6
19	Alberta	84.5	92.0	89.5	90.9
20	British Columbia	83.1	91.5	89.3	90.2
21	Yukon and Northwest Territories	70.3	89.0	84.9	90.1

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.5	3.7	3.5	3.3	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
7.1	7.0	9.4	7.4	Vêtements et articles de mercerie	2
8.6	7.9	7.0	7.0	Articles ménagers	3
1.8	1.8	2.0	2.5	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
8.6	9.0	8.9	7.6	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
9.8	8.1	7.0	7.3	Bois et matériaux de construction	6
7.3	10.9	6.7	6.6	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
7.4	5.7	4.7	5.5	Autres machines, matériel et fournitures	8
7.0	6.8	6.6	6.7	Produits divers	9
2.1	**2.2**	**2.0**	**2.1**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
5.2	4.4	4.4	4.8	Terre-Neuve	11
5.0	4.1	3.7	6.0	Île-du-Prince-Édouard	12
2.8	3.1	16.0	13.0	Nouvelle-Écosse	13
3.4	3.6	4.9	4.2	Nouveau-Brunswick	14
5.1	4.5	3.8	4.0	Québec	15
3.5	3.8	3.4	3.6	Ontario	16
7.8	3.9	3.6	3.0	Manitoba	17
4.6	5.7	5.6	4.6	Saskatchewan	18
3.8	3.5	3.3	3.2	Alberta	19
12.5	8.0	7.4	8.3	Colombie-Britannique	20
4.0	3.7	9.5	8.8	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,734	3,697	3,565	3,652	3,659	3,621	3,722
2	Apparel and dry goods	259	342	376	479	375	258	308
3	Household goods	619	632	602	527	466	498	545
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,851	1,977	1,726	1,613	1,571	1,815	1,898
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,100	1,154	1,040	1,097	1,039	1,157	1,330
6	Lumber and building materials	1,368	1,522	1,514	1,616	1,654	1,783	1,835
7	Farm machinery, equipment and supplies	288	374	337	395	400	407	479
8	Other machinery, equipment and supplies	3,286	3,273	3,279	3,174	3,080	3,758	3,661
9	Other products	2,451	2,622	2,472	2,449	2,454	2,733	2,915
10	**Total, all trades**	**14,957**	**15,594**	**14,910**	**15,003**	**14,698**	**16,032**	**16,693**
	Regions							
11	Newfoundland	183	197	172	191	166	168	170
12	Prince Edward Island	34	37	34	38	38	37	39
13	Nova Scotia	330	346	405	397	398	432	418
14	New Brunswick	266	287	264	295	283	287	290
15	Quebec	3,806	3,994	3,769	3,948	3,589	3,861	4,189
16	Ontario	6,184	6,344	6,055	5,916	5,790	6,470	6,627
17	Manitoba	470	511	475	509	526	566	593
18	Saskatchewan	500	510	492	538	535	542	607
19	Alberta	1,363	1,460	1,377	1,317	1,398	1,617	1,625
20	British Columbia	1,805	1,888	1,849	1,833	1,954	2,031	2,115
21	Yukon and Northwest Territories	14	19	16	20	22	20	19

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	Year 1990 Année		N°
$ millions								
							Groupe de commerce - Canada	
3,557	3,531	3,305	3,338	3,529	3,635	39,382	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
367	500	429	352	244	323	4,046	Vêtements et articles de mercerie	2
539	625	519	505	566	635	6,076	Articles ménagers	3
1,826	2,013	1,593	1,523	1,446	1,873	19,406	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,303	1,361	1,249	1,263	1,125	1,304	13,094	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,630	1,415	1,203	1,168	1,211	1,631	16,709	Bois et matériaux de construction	6
445	328	267	254	308	362	3,974	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,651	4,311	3,772	3,811	3,608	3,801	39,057	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,365	2,628	2,152	2,251	2,265	2,467	27,491	Produits divers	9
15,684	**16,711**	**14,490**	**14,464**	**14,304**	**16,031**	**169,235**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
147	158	139	142	140	166	1,834	Terre-Neuve	11
36	42	36	39	43	44	410	Île-du-Prince-Édouard	12
416	429	356	352	427	398	4,280	Nouvelle-Écosse	13
265	262	242	246	269	292	2,988	Nouveau-Brunswick	14
3,794	4,092	3,740	3,766	3,495	4,029	42,549	Québec	15
6,372	6,862	5,782	5,662	5,643	6,447	68,065	Ontario	16
516	511	449	459	472	520	5,586	Manitoba	17
525	497	447	526	489	535	5,718	Saskatchewan	18
1,500	1,522	1,272	1,254	1,339	1,435	15,705	Alberta	19
2,097	2,313	2,012	2,003	1,972	2,150	21,900	Colombie-Britannique	20
17	23	16	15	14	15	200	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai	April 1990 Avril
	Trade Group - Canada	$ millions						
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,578	3,548	3,563	3,562	3,552	3,550	3,574
2	Apparel and dry goods	309	330	344	344	356	371	398
3	Household goods	539	540	533	532	536	544	560
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,756	1,727	1,706	1,701	1,690	1,694	1,738
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,070	1,077	1,083	1,110	1,146	1,187	1,237
6	Lumber and building materials	1,383	1,398	1,446	1,478	1,509	1,525	1,552
7	Farm machinery, equipment and supplies	327	330	344	359	373	377	381
8	Other machinery, equipment and supplies	3,249	3,287	3,342	3,428	3,521	3,629	3,724
9	Other products	2,484	2,499	2,545	2,532	2,475	2,387	2,465
10	**Total, all trades**	**14,695**	**14,738**	**14,905**	**15,045**	**15,158**	**15,265**	**15,628**
	Regions							
11	Newfoundland	175	174	170	166	161	159	159
12	Prince Edward Island	35	37	38	37	37	37	39
13	Nova Scotia	356	373	391	390	389	399	405
14	New Brunswick	263	272	276	275	269	270	272
15	Quebec	3,720	3,716	3,720	3,733	3,735	3,751	3,836
16	Ontario	6,005	5,955	5,990	6,063	6,117	6,162	6,296
17	Manitoba	482	487	504	513	517	507	514
18	Saskatchewan	492	495	513	518	518	507	515
19	Alberta	1,351	1,350	1,369	1,396	1,449	1,478	1,505
20	British Columbia	1,809	1,834	1,899	1,926	1,974	2,013	2,094
21	Yukon and Northwest Territories	17	18	17	17	17	17	18

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre	October 1989 Octobre		N°
$ millions						**Groupe de commerce - Canada**	
3,618	3,615	3,619	3,580	3,559	3,542	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
397	390	385	370	365	364	Vêtements et articles de mercerie	2
567	588	594	585	567	539	Articles ménagers	3
1,770	1,790	1,770	1,781	1,782	1,760	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,279	1,316	1,352	1,331	1,330	1,308	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,574	1,580	1,602	1,610	1,622	1,609	Bois et matériaux de construction	6
383	376	365	368	377	385	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,859	3,899	3,839	3,742	3,628	3,629	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,502	2,526	2,451	2,460	2,451	2,444	Produits divers	9
15,949	**16,080**	**15,978**	**15,828**	**15,681**	**15,580**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
157	157	156	159	163	167	Terre-Neuve	11
39	42	41	41	41	41	Île-du-Prince-Édouard	12
413	411	419	418	416	400	Nouvelle-Écosse	13
274	275	276	278	282	291	Nouveau-Brunswick	14
3,976	4,109	4,118	4,056	3,936	3,891	Québec	15
6,361	6,364	6,256	6,254	6,285	6,314	Ontario	16
522	524	519	513	518	527	Manitoba	17
522	539	558	561	557	544	Saskatchewan	18
1,498	1,478	1,445	1,415	1,376	1,367	Alberta	19
2,150	2,168	2,173	2,151	2,095	2,033	Colombie-Britannique	20
19	21	21	20	20	19	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'établissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unKnown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products
5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice

5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel

5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Statistics Canada Publications

MAIL TO:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

FAX TO: (613) 951-1584

This fax will be treated as an original order. Please do not send confirmation.

(Please print)

Company _____

Department _____

Attention _____

Address _____

City _____ Province _____

Postal Code _____ Tel. _____

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number *(please enclose)* _____

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Bill me later (max. $500)

Charge to my: ☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number

Expiry Date

Signature _____

Client Reference Number _____

Catalogue Number	Title	Required Issue	Annual Subscription or Book Price			Qty	Total $
			Canada $	United States US$	Other Countries US$		

	SUBTOTAL	
Canadian customers add 7% Goods and Services Tax.	**GST (7%)**	
Please note that discounts are applied to the price of the publication and not to the total amount which might include special shipping and handling charges and the GST.	**GRAND TOTAL**	

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. Canadian clients pay in Canadian funds. Clients from the United States and other countries pay total amount in US funds drawn on a US bank.

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

PF 03681 1991-01

Version française de ce bon de commande disponible sur demande

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

BON DE COMMANDE

Publications de Statistique Canada

POSTEZ À :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

TÉLÉCOPIEZ À : (613) 951-1584

Le bon télécopié tient lieu de commande originale. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.

(En caractères d'imprimerie s.v.p.)

Entreprise _____

Service _____

À l'attention de _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. _____

MODALITÉS DE PAIEMENT

☐ Numéro d'ordre d'achat *(inclure s.v.p.)* _____

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Envoyez-moi la facture plus tard (max. 500 $)

Portez à mon compte : ☐ MasterCard ☐ VISA

Nº de compte

Date d'expiration

Signature _____

Numéro de référence du client _____

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée	Abonnement annuel ou prix de la publication			Qté	Total $
			Canada $	États-Unis $ US	Autres pays $ US		

	TOTAL	
Les clients canadiens ajoutent la taxe de 7 % sur les produits et services.	**TPS (7 %)**	
Veuillez noter que les réductions s'appliquent au prix des publications et non au total général; ce dernier pouvant inclure des frais de port et de manutention particuliers et la TPS.	**TOTAL GÉNÉRAL**	

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada – Publications. Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

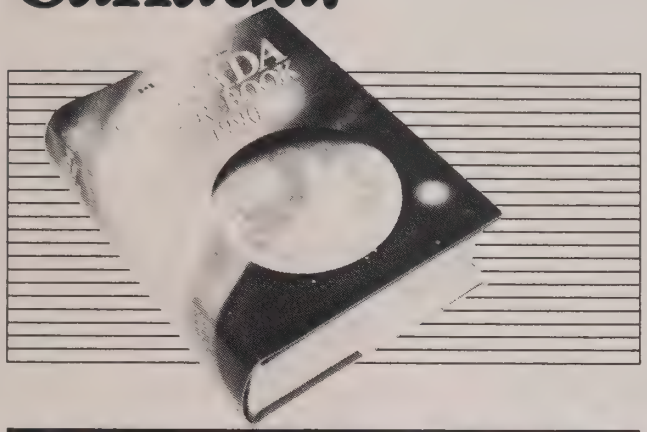
PF
03681
1991-01

This order coupon is available in English upon request

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Questions About Canada?



FIND YOUR ANSWERS IN THE CANADA YEAR BOOK 1990

Trusted by business people, librarians, educators and journalists for more than 120 years, the **Canada Year Book** is THE reference source to consult on Canada.

The **Canada Year Book 1990** covers a wide range of topics... from education to communications, public finance to international trade, and more.

Over 850 pages of text accompanied by 500 tables, 75 charts and computer generated maps, depict key social and economic developments in Canada.

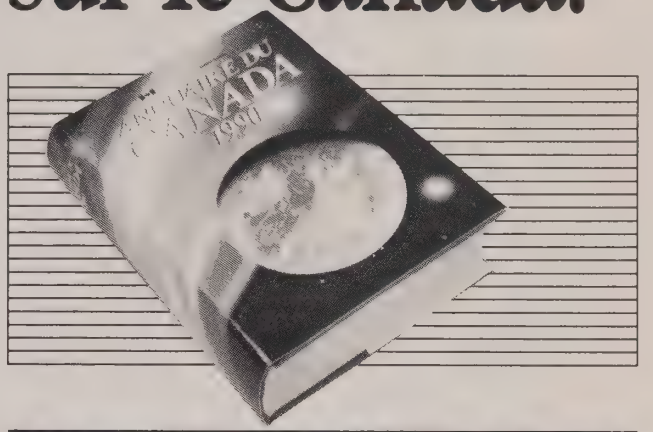
Your one stop encyclopedia for all the latest facts and figures about Canada and Canadians, the **Canada Year Book 1990** is your ready reference source.

The **Canada Year Book 1990** (Cat. no. 11-402E) is priced at $49.95 plus $5.05 postage and handling in Canada and US $49.95 plus US $20.05 postage and handling outside Canada.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A OT6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll-free 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

Vous avez des questions sur le Canada?



L'ANNUAIRE DU CANADA 1990 VOUS DONNE LES RÉPONSES

Depuis plus de 120 ans, gens d'affaires, bibliothécaires, enseignants et journalistes font confiance à l'**Annuaire du Canada**. De fait, c'est LA source pour toute information que l'on veut obtenir sur le pays.

L'**Annuaire du Canada 1990**, c'est quelque 850 pages de texte comprenant 500 tableaux statistiques, 75 graphiques et des cartes produites par ordinateur.

On y traite d'un grand nombre de sujets allant de l'éducation aux communications en passant par les finances publiques et le commerce international.

Cette encyclopédie unique renferme les derniers faits et chiffres sur le Canada et les Canadiens. Ayez-le à portée de la main pour obtenir tous les renseignements utiles sur la société et l'économie canadiennes!

L'**Annuaire du Canada 1990** (11-402F au catalogue) se vend 49,95 $ plus 5,05 $ de frais de port et de manutention au Canada et 49,95 $ US plus 20,05 $ US de frais de port et de manutention à l'étranger.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677**.

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ;
nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

Wholesale trade

December 1990

Commerce de gros

Décembre 1990



Statistics Canada
Statistique Canada

Canada

Data in Many Forms...

Statistics Canada disseminates data in a variety of forms. In addition to publications, both standard and special tabulations are offered on computer print-outs, microfiche and microfilm, and magnetic tapes. Maps and other geographic reference materials are available for some types of data. Direct access to aggregated information is possible through CANSIM, Statistics Canada's machine-readable data base and retrieval system.

How to Obtain More Information

Inquiries about this publication and related statistics or services should be directed to:

Wholesale Trade Section,
Industry Division,

Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6 (Telephone: 951-3540) or to the Statistics Canada reference centre in:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montreal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Toll-free access is provided in all provinces and territories, **for users who reside outside the local dialing area** of any of the regional reference centres.

Newfoundland and Labrador	1-800-563-4255
Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island	1-800-565-7192
Quebec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Southern Alberta	1-800-472-9708
British Columbia (South and Central)	1-800-663-1551
Yukon and Northern B.C. (area served by NorthwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Northwest Territories (area served by NorthwesTel Inc.)	Call collect 403-495-2011

How to Order Publications

This and other Statistics Canada publications may be purchased from local authorized agents and other community bookstores, through the local Statistics Canada offices, or by mail order to Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Facsimile Number 1(613)951-1584

National toll free order line 1-800-267-6677

Toronto
Credit card only (973-8018)

Des données sous plusieurs formes...

Statistique Canada diffuse les données sous formes diverses. Outre les publications, des totalisations habituelles et spéciales sont offertes sur imprimés d'ordinateur, sur microfiches et microfilms et sur bandes magnétiques. Des cartes et d'autres documents de référence géographiques sont disponibles pour certaines sortes de données. L'accès direct à des données agrégées est possible par le truchement de CANSIM, la base de données ordinolingue et le système d'extraction de Statistique Canada.

Comment obtenir d'autres renseignements

Toutes demandes de renseignements au sujet de cette publication ou de statistiques et services connexes doivent être adressées à:

Section du commerce de gros,
Division de l'industrie,

Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6 (téléphone: 951-3540) ou au centre de consultation de Statistique Canada à:

St. John's	(772-4073)	Winnipeg	(983-4020)
Halifax	(426-5331)	Regina	(780-5405)
Montréal	(283-5725)	Edmonton	(495-3027)
Ottawa	(951-8116)	Calgary	(292-6717)
Toronto	(973-6586)	Vancouver	(666-3691)

Un service d'appel interurbain sans frais est offert, dans toutes les provinces et dans les territoires, **aux utilisateurs qui habitent à l'extérieur des zones de communication locale** des centres régionaux de consultation.

Terre-Neuve et Labrador	1-800-563-4255
Nouvelle-Écosse, Nouveau-Brunswick et Île-du-Prince-Édouard	1-800-565-7192
Québec	1-800-361-2831
Ontario	1-800-263-1136
Manitoba	1-800-542-3404
Saskatchewan	1-800-667-7164
Alberta	1-800-282-3907
Sud de l'Alberta	1-800-472-9708
Colombie-Britannique (sud et centrale)	1-800-663-1551
Yukon et nord de la C.B. (territoire desservi par la NorhtwesTel Inc.)	Zenith 0-8913
Territoires du Nord-Ouest (territoire desservi par la NorthwesTel Inc.)	Appelez à frais virés au 403-495-2011

Comment commander les publications

On peut se procurer cette publication et les autres publications de Statistique Canada auprès des agents autorisés et des autres librairies locales, par l'entremise des bureaux locaux de Statistique Canada, ou en écrivant à la Section des ventes des publications, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0T6.

1(613)951-7277

Numéro du bélinographe 1(613)951-1584

Commandes: 1-800-267-6677(sans frais partout au Canada)

Toronto
Carte de crédit seulement (973-8018)

Statistics Canada
Industry Division
Wholesale Trade Section

Statistique Canada
Division de l'industrie
Section du commerce de gros

Wholesale trade

December 1990

Commerce de gros

Décembre 1990

Published under the authority of the Minister
of Industry, Science and Technology

© Minister of Supply
and Services Canada 1991

All rights reserved. No part of this publication
may be reproduced, stored in a retrieval system or
transmitted in any form or by any means, electronic,
mechanical, photocopying, recording or otherwise
without prior written permission of the Minister of
Supply and Services Canada.

Publication autorisée par le ministre de
l'Industrie, des Sciences et de la Technologie

© Ministre des Approvisionnements
et Services Canada 1991

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire
ou de transmettre le contenu de la présente publication,
sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit,
enregistrement sur support magnétique, ou autre, ou de
l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans
l'autorisation écrite préalable du ministre des
Approvisionnements et Services Canada.

March 1991

Price: Canada: $14.40 per issue, $144.00 annually
United States: US$17.30 per issue, US$173.00 annually
Other Countries: US$20.20 per issue, US$202.00 annually

Catalogue 63-008, Vol. 53, No. 12

ISSN 0380-7894

Ottawa

Mars 1991

Prix: Canada: 14,40 $ l'exemplaire, 144 $ par année
États-Unis: 17,30 $ US l'exemplaire, 173 $ US par année
Autres pays: 20,20 $ US l'exemplaire, 202 $ US par année

Catalogue 63-008, vol. 53, no. 12

ISSN 0380-7894

Ottawa

Symbols

The following symbols are used in this Statistics Canada publication:

.. figures not available.

... figures not appropriate or not applicable.

- nil or zero.

-- amount too small to be expressed.

x confidential to meet secrecy requirements of the Statistics Act.

* The reader is asked to note that the data are either based on a response which falls below the usual standard for publication or have a greater degree of variability than normal associated with them due to list structure changes i.e., birth/death adjustments and classification changes, and should therefore be used with caution.

NOTE

Components may not add to totals due to rounding.

A NOTE ON CANSIM

All current and historical statistics on Wholesale Trade (Matrix Nos. 0648, 0649), as well as many other series, are available to the public from Statistics Canada's computerized data bank CANSIM (Canadian Socio-Economic Information Management System) via terminal, on computer printouts, or in machine readable form. For further information, contact the Cansim staff, Statistics Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (telephone 613-951-8200), or the regional advisors at the Statistics Canada offices located across Canada.

This publication was prepared under the direction of:

- **P.N. Triandafillou,** Director, Industry Division
- **G. Snyder,** Associate Director, Distributive Trades Sub-division, Industry Division
- **C. Bordeleau,** Chief, Wholesale Trade Section, Distributive Trades Sub-division, Industry Division

Signes conventionnels

Les signes suivants sont employés uniformément dans cette publication de Statistique Canada:

.. nombres indisponibles.

... n'ayant pas lieu de figurer.

- néant ou zéro.

-- nombres infimes.

x confidentiel en vertu des dispositions de la Loi sur la statistique relatives au secret.

* Le lecteur est prié de noter que les données sont fondées sur des réponses qui ne satisfont pas à la norme habituelle exigée pour la publication ou que celles-ci ont une plus grande marge d'inconsistance que l'on devrait normalement obtenir, et ce, à cause de la structure de la liste, c'est-à-dire des ajustements dûs aux créations et aux disparitions et des changements dans le classement; elles doivent par conséquent être utilisées avec circonspection.

NOTA

Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours.

NOTE AU SUJET DE CANSIM

La banque de données informatisées de Statistique Canada CANSIM (système canadien d'information socio-économique) fournit au public toutes les statistiques actuelles et historiques sur le Commerce de gros (matrice nos 0648, 0649), et sur de nombreuses autres séries, par le biais d'un terminal, d'imprimés d'ordinateur ou de supports ordinolingues. Pour plus de renseignements, s'adresser au personnel de CANSIM, Statistique Canada, Ottawa, K1A 0Z8 (téléphone 613-951-8200), ou aux conseillers régionaux des bureaux de Statistique Canada situés à travers le Canada.

Cette publication a été rédigée sous la direction de:

- **P.N. Triandafillou,** directeur, Division de l'industrie
- **G. Snyder,** directeur associé, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie
- **C. Bordeleau,** chef, Section du commerce de gros, Sous-division des commerces de distributions, Division de l'industrie

TABLE OF CONTENTS	PAGE
Introduction	v
Charts	vii
Highlights	ix
Statistical Tables	
1. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	2
2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region	4
3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation	6
4. Wholesale Merchants Sales, not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	8
5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical	10
Appendix	
I. Definitions and Concepts	14
II. Survey Methodology	16
III. Data Reliability	18
IV. Trade Group Coverage	21
V. Other Survey Related Issues	23

TABLE DES MATIERES	PAGE
Introduction	v
Graphiques	vii
Points saillants	ix
Tableaux statistiques	
1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	2
2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région	4
3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation	6
4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	8
5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique	10
Appendice	
I. Définitions et concepts	14
II. Méthodologie de l'enquête	16
III. Fiabilité des données	18
IV. Couverture des groupes de commerce	21
V. Autres points concernant l'enquête	23

Introduction

This publication presents estimates of monthly sales of wholesale merchant establishments for Canada, each province and for the Yukon and Northwest Territories. In addition to total sales, data appear for major trade groups based on the 1980 Standard Industrial Classification.

Sales figures are on a net basis (gross sales less returns, adjustments and discounts) whether on cash or credit, and exclude any sales tax if collected. Also included are commissions earned by wholesalers also acting as agents, while the sales of goods owned by others are excluded.

The estimates contained in this publication are derived from a redesigned monthly survey which incorporates a revised list of wholesale businesses. For a more detailed discussion of the new survey methodology see Appendix II.

Establishments in wholesale trade are primarily engaged in selling merchandise to retailers, to other wholesalers, to industrial, commercial, institutional and professional users, to farmers for use in farm production, and for export; or acting as agents or brokers in buying or selling merchandise to such persons or organizations on a commission basis.

However sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as computer equipment, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade. A complete review of definitions and concepts appears in Appendix I.

Users should note that each month, unless otherwise indicated, this publication will contain preliminary estimates for the current month and revised estimates for the preceding month for the unadjusted series. The estimates of the seasonally adjusted series are revised for the preceding four months. **Current month** seasonally adjusted estimates are presently not available. Refer to Appendix V for more details.

Introduction

La présente publication donne des estimations des ventes mensuelles des établissements de commerce de gros pour le Canada, les provinces, le Yukon et les Territoires du Nord-Ouest. En plus des ventes totales, elle contient des données ventilées selon les grands groupes de commerce établis par la Classification type des industries de 1980.

Les chiffres concernent les ventes nettes (ventes brutes diminuées des rendus, des rabais et des escomptes), à crédit ou à comptant, sans les taxes de ventes si elles ont été perçues. Sont incluses les commissions obtenues par les grossistes faisant aussi fonction d'agents, mais non les ventes de marchandises appartenant à d'autres entreprises.

Les estimations contenues dans la présente publication sont tirées d'une enquête mensuelle remaniée, qui se fonde sur une liste révisée des établissements de commerce de gros. L'appendice II traite en détail de la méthodologie employée pour l'enquête.

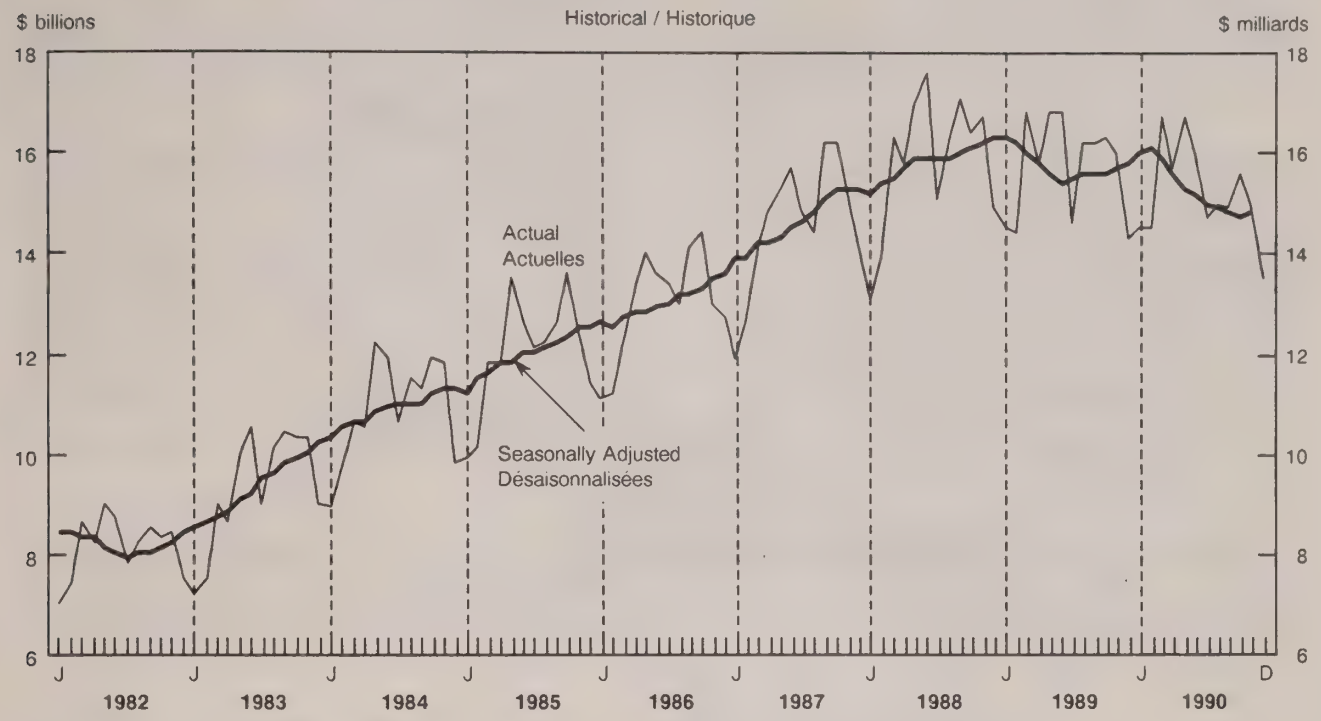
Les établissements dont l'activité principale est le commerce de gros vendent des marchandises à des détaillants, à d'autres grossistes, à des industriels, à des commerçants, à des établissements publics, à des professionnels, à des agriculteurs s'il s'agit de marchandises destinées à la production agricole, et à d'autres pays; ou encore vendent des marchandises ou en achètent pour le compte d'autrui, à titre d'agents ou de courtiers, moyennant une commission.

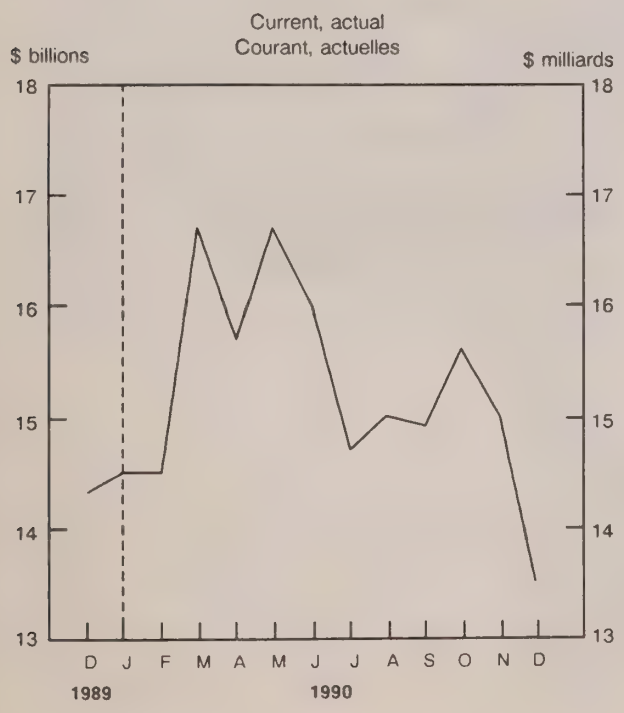
Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, et tous les genres de machines et de matériel. L'appendice I contient l'ensemble des définitions et des concepts.

L'utilisateur devrait noter que la publication renfermera tous les mois, à moins d'indication contraire, les estimations provisoires pour le mois en cours et les estimations révisées du mois précédent pour les séries non désaisonnalisées. Les estimations des séries désaisonnalisées sont révisées pour les quatre mois précédents. Les estimations désaisonnalisées du **mois courrant** ne sont pas disponibles présentement. Pour plus de renseignements, veuillez consulter l'appendice V.

Chart 1 **Graphique 1**

Wholesale Merchants Sales — Ventes des marchands de gros





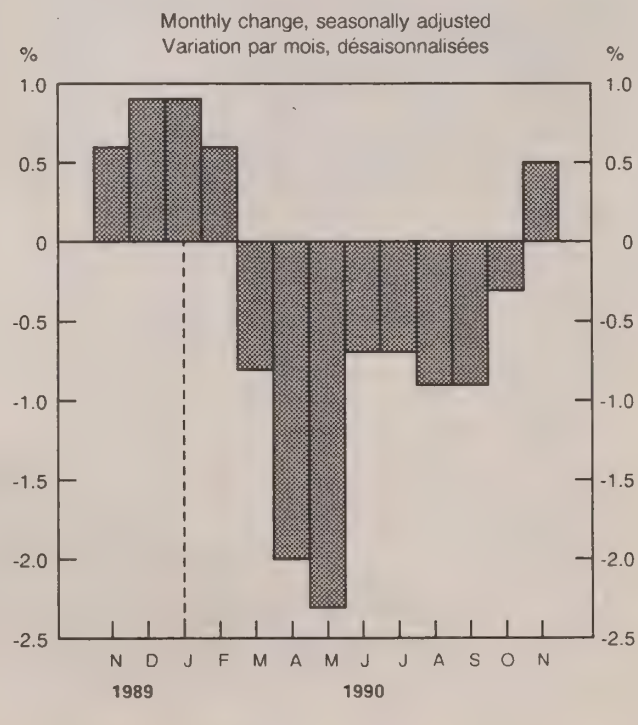


Chart 2

Wholesale Merchants Sales by Trade Group, November 1990

Percentage change, previous month

(Seasonally Adjusted)

Graphique 2

Ventes des marchands de gros par groupe de commerce, novembre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)

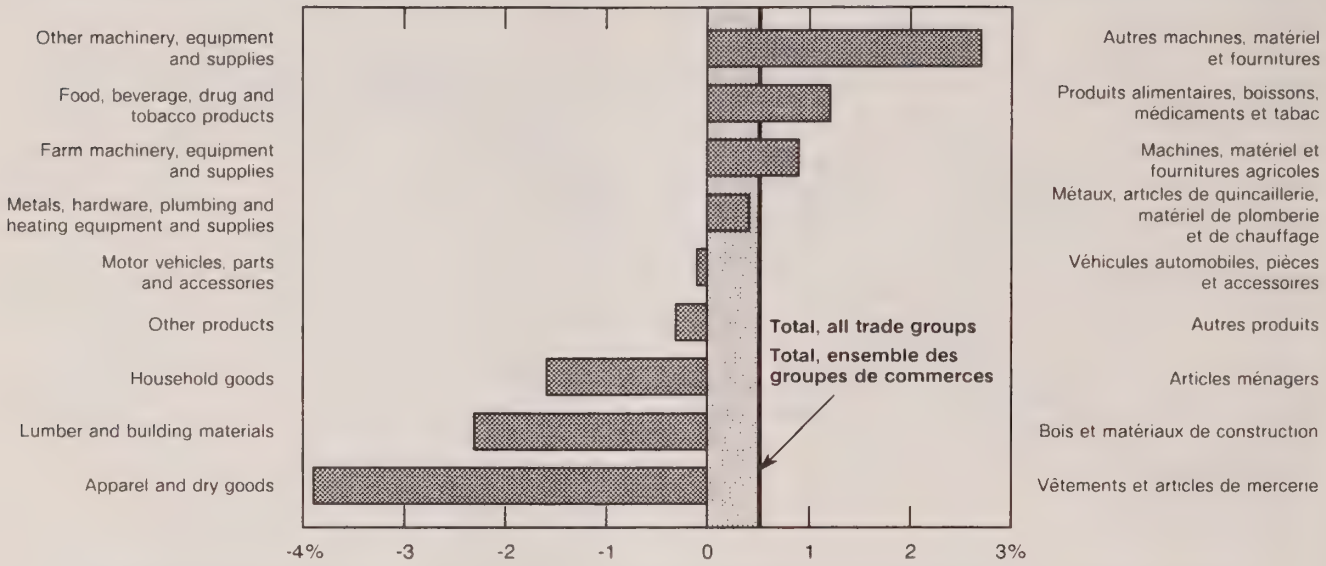


Chart 3

Wholesale Merchants Sales by Province, November 1990

Percentage change, previous month

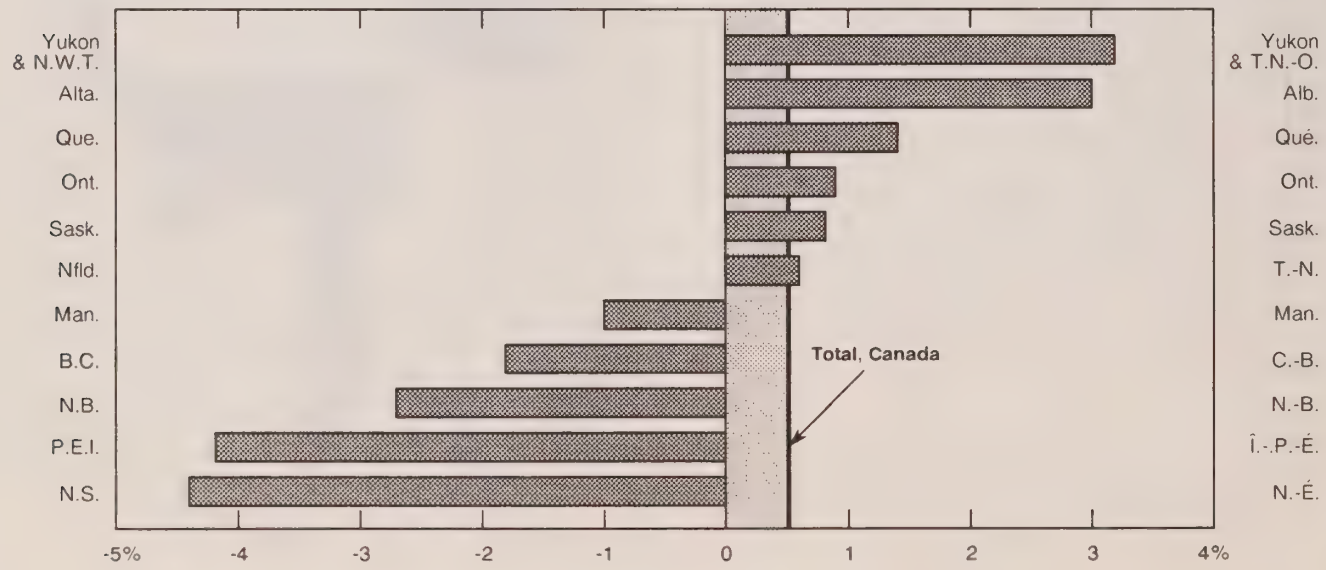
(Seasonally Adjusted)

Graphique 3

Ventes des marchands de gros par province, novembre 1990

Variation en pourcentage par rapport au mois précédent

(Désaisonnalisées)



Highlights

Unadjusted Sales - December 1990

- In December, wholesale merchants' sales were $13.5 billion, a decrease of 5.5% from the same month a year earlier. The downward trend continued as year-over-year sales decreases were recorded by wholesalers for the fifth consecutive month and it represents the tenth drop for 1990.

- The overall decline between December 1989 and December 1990 sales was primarily attributable, in order of dollar impact, to decreases reported by wholesalers of lumber and building materials (-22.5%), wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies (-23.4%) and wholesalers of other machinery, equipment and supplies (-3.6%). Gains of 3.0% were reported by wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products and 0.7% by wholesalers of other products (farm and paper products; agricultural supplies; industrial and household chemicals; etc.).

- Regionally, eight provinces posted sales decreases ranging from -20.6% in Nova Scotia to -2.5% for Ontario. Increases were reported in Newfoundland (+11.4%), Alberta (+5.9%) and the Yukon and Northwest Territories (+1.6%).

Annual 1990 (Preliminary Estimates)
(Preliminary Estimates)

- Preliminary estimates indicate that sales by wholesale merchants fell 3.2% in 1990, compared to -0.8% in 1989. In 1990, seven of the nine trade groups registered lower sales. The trade groups having the most significant dollar impact on the 1990 overall sales decreases were wholesalers of other machinery, equipment and supplies, down 5.6%, wholesalers of metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies, falling 14.9%, and wholesalers of lumber and building materials, dropping 8.3%. Gains of 2.9% were reported by wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products and 3.7% by wholesalers of other products.

Seasonally Adjusted Sales - November 1990

- Wholesale merchants' sales on a seasonally adjusted basis were up 0.5% over the previous month, to $14.8 billion in November 1990. This gain, the first recorded in the last nine months, constitutes the third since the beginning of the year (increases of 0.9% for January and 0.6% for February were previously posted). During the last 11 months, sales decreased on average by about 0.6% a month.

Faits saillants

Ventes non désaisonnalisées - Décembre 1990

- En décembre, les ventes des marchands de gros s'élèvent à $13.5 milliards, en baisse de 5.5% par rapport à décembre 1989. La tendance a continué de diminuer, alors que c'est la cinquième baisse consécutive ainsi que la dixième en 1990, où les ventes sont inférieures comparativement à l'année précédente.

- La diminution sur l'ensemble des ventes en décembre, par ordre d'importance en dollars, est principalement attribuable aux grossistes en bois et matériaux de construction (-22.5%), aux grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage (-23.4%) ainsi que les grossistes en autres machines, matériel et fournitures (-3.6%). Des gains de 3.0% et de 0.7% ont été enregistrés respectivement par les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac et les grossistes en produits divers (produits agricoles et de papiers, fournitures agricoles, produits chimiques d'usage ménager et industriel, etc.).

- À l'échelle régionale, huit provinces ont affiché des ventes inférieures s'échelonnant de -20.6% en Nouvelle-Écosse à -2.5% en Ontario. Des hausses ont été signalées à Terre-Neuve (+11.4%), en Alberta (+5.9%) et au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest (+1.6%).

Résumé de l'année 1990
(Estimations préliminaires)

- Les estimations préliminaires indiquent que les ventes des marchands de gros ont diminué de 3.2% en 1990 comparativement à -0.8% en 1989. En 1990, sept des neuf groupes de commerce ont enregistré une baisse comparativement à 1989. Ceux qui ont eu l'impact le plus important sur l'ensemble de la diminution sont les grossistes en autres machines, matériel et fournitures, en baisse de 5.6%, les grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage, en chute de 14.9%, et les grossistes en bois et matériaux de construction, accusant un recul de 8.3%. Un gain de 2.9% a été enregistré chez les grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac, ainsi qu'un gain de 3.7% chez les grossistes en produits divers.

Ventes désaisonnalisées - Novembre 1990

- Les ventes des marchands de gros ont enregistré, après désaisonnalisation, une hausse de 0.5% par rapport au mois précédent, pour atteindre $14.8 milliards en novembre 1990. Ce gain, le premier que l'on observe dans les neuf derniers mois, représente le troisième depuis le début de l'année (des augmentations de 0.9% et de 0.6% avaient été signalées respectivement pour les mois de janvier et février). Au cours des 11 derniers mois, les ventes ont diminué en moyenne de quelque 0.6% mensuellement.

- Four of the nine trade groups registered higher sales than in October 1990. The strongest growth came from wholesalers of other machinery, equipment and supplies (+2.7%) followed by wholesalers of food, beverage, drug and tobacco products (+1.2%).

- Regionally, six provinces and territories registered sales increases ranging from +3.2% in the Yukon and Northwest Territories to +0.6 for Newfoundland.

- Quatre des neuf groupes de commerce ont enregistré des ventes supérieures comparativement à octobre 1990. L'augmentation la plus forte provient des grossistes en autres machines, matériel et fournitures (+2.7%) suivie des grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac (+1.2%).

- À l'échelle régionale, des hausses ont été signalées dans six provinces et territoires, s'échelonnant de +3.2% au Yukon et les Territoires du Nord-Ouest à +0.6% à Terre-Neuve.

Statistical Tables

Tableaux statistiques

TABLE 1. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales / Ventes				
		December 1990 Décembre	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	Year-to-date 1990 Cumulatif
	Trade Group - Canada			**$ millions**		
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,635	3,753	3,697	3,565	43,035
2	Apparel and dry goods	173	264	342	376	4,223
3	Household goods	487	618	632	602	6,563
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,391	1,827	1,977	1,726	20,773
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	862	1,099	1,154	1,040	13,956
6	Lumber and building materials	939	1,373	1,522	1,514	17,652
7	Farm machinery, equipment and supplies	277	287	374	337	4,251
8	Other machinery, equipment and supplies	3,477	3,313	3,273	3,279	42,561
9	Other products	2,282	2,450	2,622	2,472	29,772
10	**Total, all trades**	**13,523**	**14,984**	**15,594**	**14,910**	**182,785**
	Regions					
11	Newfoundland	156	186	197	172	1,993
12	Prince Edward Island	34	35	37	34	444
13	Nova Scotia	339	334	346	405	4,623
14	New Brunswick	230	269	287	264	3,221
15	Quebec	3,358	3,836	3,994	3,769	45,937
16	Ontario	5,502	6,151	6,344	6,055	73,534
17	Manitoba	429	468	511	475	6,013
18	Saskatchewan	456	501	510	492	6,175
19	Alberta	1,418	1,392	1,460	1,377	17,152
20	British Columbia	1,585	1,798	1,888	1,849	23,478
21	Yukon and Northwest Territories	15	15	19	16	215

TABLEAU 1. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous year / Variation de l'année précédente						
December 1990 Décembre	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage					Groupe de commerce - Canada	
3.0	3.3	1.0	-1.2	2.9	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-29.0	-18.3	-16.6	-20.4	-13.0	Vêtements et articles de mercerie	2
-14.0	-2.7	-0.5	2.2	-0.8	Articles ménagers	3
-3.8	-2.5	3.3	-1.8	-2.9	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-23.4	-15.7	-17.4	-23.6	-14.9	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-22.5	-15.8	-15.4	-13.9	-8.3	Bois et matériaux de construction	6
-10.3	-20.7	-14.0	-16.3	-8.4	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-3.6	-12.8	-7.5	-15.0	-5.6	Autres machines, matériel et fournitures	8
0.7	-0.7	5.7	1.6	3.7	Produits divers	9
-5.5	**-6.5**	**-4.2**	**-8.2**	**-3.2**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
					Régions	
11.4	12.1	9.5	-3.2	-1.6	Terre-Neuve	11
-20.3	-21.1	-19.5	-7.7	-8.7	Île-du-Prince-Édouard	12
-20.6	-16.2	-17.6	- -	-4.7	Nouvelle-Écosse	13
-14.3	-8.0	-7.0	-13.3	-8.0	Nouveau-Brunswick	14
-3.9	-4.8	-1.2	-7.1	-2.6	Québec	15
-2.5	-4.6	-3.5	-8.7	-4.2	Ontario	16
-9.1	-9.9	-6.4	-11.3	-3.1	Manitoba	17
-6.8	-6.4	-11.5	-9.6	-1.5	Saskatchewan	18
5.9	-3.0	2.1	-6.1	- -	Alberta	19
-19.6	-16.4	-11.4	-10.1	-2.8	Colombie-Britannique	20
1.6	-2.3	-6.4	-4.7	-7.2	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 2. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region

No.		Sales Ventes				Year-to-date 1990	Change from previous month Variation du mois précédent	
		November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	Cumulatif	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre
	Trade Group - Canada			**$ millions**				
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,639	3,596	3,564	3,570	39,460	1.2	0.9
2	Apparel and dry goods	298	310	328	342	3,919	-3.9	-5.4
3	Household goods	528	537	539	533	6,059	-1.6	-0.5
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,744	1,745	1,723	1,703	19,067	-0.1	1.3
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,074	1,070	1,078	1,083	12,931	0.4	-0.7
6	Lumber and building materials	1,344	1,375	1,393	1,442	16,373	-2.3	-1.3
7	Farm machinery, equipment and supplies	329	326	329	343	3,941	0.9	-0.9
8	Other machinery, equipment and supplies	3,380	3,292	3,320	3,354	39,245	2.7	-0.8
9	Other products	2,477	2,484	2,502	2,540	27,342	-0.3	-0.7
10	**Total, all trades**	**14,813**	**14,735**	**14,776**	**14,910**	**168,336**	**0.5**	**-0.3**
	Regions							
11	Newfoundland	177	176	174	170	1,812	0.6	0.9
12	Prince Edward Island	33	35	36	37	414	-4.2	-5.0
13	Nova Scotia	343	359	373	391	4,293	-4.4	-3.8
14	New Brunswick	255	262	270	274	2,971	-2.7	-3.0
15	Quebec	3,791	3,741	3,728	3,727	42,244	1.4	0.4
16	Ontario	6,055	6,001	5,956	5,992	67,622	0.9	0.8
17	Manitoba	475	480	485	503	5,558	-1.0	-1.1
18	Saskatchewan	495	492	494	516	5,674	0.8	-0.6
19	Alberta	1,420	1,378	1,366	1,376	15,788	3.0	0.9
20	British Columbia	1,768	1,801	1,830	1,901	21,797	-1.8	-1.6
21	Yukon and Northwest Territories	18	18	18	17	201	3.2	-0.7

TABLEAU 2. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région

Change from previous month Variation du mois précédent		Change from previous year Variation de l'année précédente						
September 1990 Septembre	August 1990 Août	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	Year-to-date 1990 Cumulatif		N°
per cent-pourcentage								
							Groupe de commerce - Canada	
-0.2	0.2	2.2	1.5	1.7	2.1	3.0	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
-4.1	-0.6	-18.4	-14.7	-15.4	-15.5	-13.4	Vêtements et articles de mercerie	2
1.2	0.2	-6.8	-0.4	-0.4	1.9	0.4	Articles ménagers	3
1.2	0.1	-2.1	-0.9	-1.1	-3.0	-2.8	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
-0.5	-2.4	-19.2	-18.2	-19.3	-18.8	-14.3	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
-3.4	-2.4	-17.2	-14.6	-13.8	-10.3	-6.8	Bois et matériaux de construction	6
-3.9	-4.5	-12.7	-15.3	-16.5	-13.7	-7.7	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
-1.0	-2.1	-6.8	-9.3	-7.9	-7.2	-5.4	Autres machines, matériel et fournitures	8
-1.5	0.3	1.1	1.6	1.3	4.4	3.3	Produits divers	9
-0.9	**-0.9**	**-5.5**	**-5.4**	**-5.3**	**-4.2**	**-2.9**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
							Régions	
2.6	2.6	8.3	5.0	6.4	6.8	-3.6	Terre-Neuve	11
-2.5	- -	-19.2	-15.0	-9.8	-2.9	-7.2	Île-du-Prince-Édouard	12
-4.5	0.3	-17.5	-10.2	-2.3	3.9	-3.5	Nouvelle-Écosse	13
-1.4	-0.5	-9.9	-10.1	-5.8	-3.6	-8.4	Nouveau-Brunswick	14
- -	-0.2	-3.7	-3.9	-3.9	-3.4	-2.3	Québec	15
-0.6	-1.2	-3.7	-5.0	-6.0	-5.9	-4.3	Ontario	16
-3.6	-1.9	-8.3	-8.9	-8.2	-3.5	-2.8	Manitoba	17
-4.1	-0.4	-11.1	-9.7	-7.9	-2.3	-0.8	Saskatchewan	18
-0.7	-1.4	3.2	0.9	-1.9	-3.5	-0.1	Alberta	19
-3.7	-1.3	-15.6	-11.4	-8.8	-4.5	-1.2	Colombie-Britannique	20
5.6	0.6	-8.1	-5.9	-7.1	-3.7	-6.1	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 3. Wholesale Merchants Sample Response Fraction and Coefficient of Variation

No.		Response fraction / Fraction de réponse			
		December 1990 Décembre	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre
	Trade Group - Canada	per cent-pourcentage			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	91.2	92.2	93.8	89.3
2	Apparel and dry goods	89.1	90.4	87.9	89.4
3	Household goods	88.6	93.6	91.8	95.8
4	Motor vehicles, parts and accessories	89.5	93.3	93.4	89.6
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	79.1	84.6	89.1	87.8
6	Lumber and building materials	84.1	86.7	86.4	85.6
7	Farm machinery, equipment and supplies	83.9	79.5	92.8	82.7
8	Other machinery, equipment and supplies	83.8	89.9	88.8	88.5
9	Other products	85.1	82.9	83.6	81.0
10	**Total, all trades**	**86.5**	**89.1**	**89.6**	**87.4**
	Regions				
11	Newfoundland	84.9	90.6	92.6	90.8
12	Prince Edward Island	88.4	93.3	94.8	93.9
13	Nova Scotia	84.4	92.4	92.3	94.1
14	New Brunswick	85.4	91.8	88.8	91.8
15	Quebec	91.1	89.4	90.3	86.4
16	Ontario	87.6	89.3	88.0	86.2
17	Manitoba	83.8	88.5	92.6	92.0
18	Saskatchewan	78.6	79.9	85.8	84.6
19	Alberta	81.9	88.0	92.0	89.5
20	British Columbia	81.1	89.5	91.5	89.3
21	Yukon and Northwest Territories	73.4	89.8	89.0	84.9

TABLEAU 3. Marchands de gros, fraction de réponse de l'échantillon et coefficient de variation

Coefficient of variation / Coefficient de variation					
December 1990 Décembre	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre		N°
per cent-pourcentage				Groupe de commerce - Canada	
3.6	3.5	3.7	3.5	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
8.7	6.6	7.0	9.4	Vêtements et articles de mercerie	2
9.1	8.5	7.9	7.0	Articles ménagers	3
2.2	1.8	1.8	2.0	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
6.9	8.7	9.0	8.9	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
6.6	9.5	8.1	7.0	Bois et matériaux de construction	6
12.1	7.5	10.9	6.7	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
4.7	7.3	5.7	4.7	Autres machines, matériel et fournitures	8
10.4	6.8	6.8	6.6	Produits divers	9
2.5	**2.5**	**2.2**	**2.0**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
				Régions	
5.8	5.1	4.4	4.4	Terre-Neuve	11
5.7	5.0	4.1	3.7	Île-du-Prince-Édouard	12
12.8	2.9	3.1	16.0	Nouvelle-Écosse	13
5.3	3.8	3.6	4.9	Nouveau-Brunswick	14
4.0	4.7	4.5	3.8	Québec	15
3.7	3.5	3.8	3.4	Ontario	16
9.9	7.9	3.9	3.6	Manitoba	17
3.6	4.5	5.7	5.6	Saskatchewan	18
9.8	4.1	3.5	3.3	Alberta	19
7.8	12.5	8.0	7.4	Colombie-Britannique	20
4.2	3.9	3.7	9.5	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 4. Wholesale Merchants Sales, Not Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		December 1990 Décembre	November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,635	3,753	3,697	3,565	3,652	3,659	3,621
2	Apparel and dry goods	173	264	342	376	479	375	258
3	Household goods	487	618	632	602	527	466	498
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,391	1,827	1,977	1,726	1,613	1,571	1,815
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	862	1,099	1,154	1,040	1,097	1,039	1,157
6	Lumber and building materials	939	1,373	1,522	1,514	1,616	1,654	1,783
7	Farm machinery, equipment and supplies	277	287	374	337	395	400	407
8	Other machinery, equipment and supplies	3,477	3,313	3,273	3,279	3,174	3,080	3,758
9	Other products	2,282	2,450	2,622	2,472	2,449	2,454	2,733
10	**Total, all trades**	**13,523**	**14,984**	**15,594**	**14,910**	**15,003**	**14,698**	**16,032**
	Regions							
11	Newfoundland	156	186	197	172	191	166	168
12	Prince Edward Island	34	35	37	34	38	38	37
13	Nova Scotia	339	334	346	405	397	398	432
14	New Brunswick	230	269	287	264	295	283	287
15	Quebec	3,358	3,836	3,994	3,769	3,948	3,589	3,861
16	Ontario	5,502	6,151	6,344	6,055	5,916	5,790	6,470
17	Manitoba	429	468	511	475	509	526	566
18	Saskatchewan	456	501	510	492	538	535	542
19	Alberta	1,418	1,392	1,460	1,377	1,317	1,398	1,617
20	British Columbia	1,585	1,798	1,888	1,849	1,833	1,954	2,031
21	Yukon and Northwest Territories	15	15	19	16	20	22	20

TABLEAU 4. Ventes des marchands de gros, non-désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes								
May 1990 Mai	April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	Year 1990 Année		N°
$ millions							Groupe de commerce - Canada	
3,722	3,557	3,531	3,305	3,338	3,529	43,035	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
308	367	500	429	352	244	4,223	Vêtements et articles de mercerie	2
545	539	625	519	505	566	6,563	Articles ménagers	3
1,898	1,826	2,013	1,593	1,523	1,446	20,773	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,330	1,303	1,361	1,249	1,263	1,125	13,956	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,835	1,630	1,415	1,203	1,168	1,211	17,652	Bois et matériaux de construction	6
479	445	328	267	254	308	4,251	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,661	3,651	4,311	3,772	3,811	3,608	42,561	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,915	2,365	2,628	2,152	2,251	2,265	29,772	Produits divers	9
16,693	15,684	16,711	14,490	14,464	14,304	182,785	Total, ensemble des commerces	10
							Régions	
170	147	158	139	142	140	1,993	Terre-Neuve	11
39	36	42	36	39	43	444	Île-du-Prince-Édouard	12
418	416	429	356	352	427	4,623	Nouvelle-Écosse	13
290	265	262	242	246	269	3,221	Nouveau-Brunswick	14
4,189	3,794	4,092	3,740	3,766	3,495	45,937	Québec	15
6,627	6,372	6,862	5,782	5,662	5,643	73,534	Ontario	16
593	516	511	449	459	472	6,013	Manitoba	17
607	525	497	447	526	489	6,175	Saskatchewan	18
1,625	1,500	1,522	1,272	1,254	1,339	17,152	Alberta	19
2,115	2,097	2,313	2,012	2,003	1,972	23,478	Colombie-Britannique	20
19	17	23	16	15	14	215	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

TABLE 5. Wholesale Merchants Sales, Seasonally Adjusted, by Trade Group and Region, Historical

No.		Sales						
		November 1990 Novembre	October 1990 Octobre	September 1990 Septembre	August 1990 Août	July 1990 Juillet	June 1990 Juin	May 1990 Mai
	Trade Group - Canada				**$ millions**			
1	Food, beverage, drug and tobacco products	3,639	3,596	3,564	3,570	3,562	3,552	3,550
2	Apparel and dry goods	298	310	328	342	344	356	371
3	Household goods	528	537	539	533	532	536	544
4	Motor vehicles, parts and accessories	1,744	1,745	1,723	1,703	1,701	1,690	1,694
5	Metals, hardware, plumbing and heating equipment and supplies	1,074	1,070	1,078	1,083	1,110	1,146	1,187
6	Lumber and building materials	1,344	1,375	1,393	1,442	1,478	1,509	1,525
7	Farm machinery, equipment and supplies	329	326	329	343	359	373	377
8	Other machinery, equipment and supplies	3,380	3,292	3,320	3,354	3,428	3,521	3,629
9	Other products	2,477	2,484	2,502	2,540	2,532	2,475	2,387
10	**Total, all trades**	**14,813**	**14,735**	**14,776**	**14,910**	**15,045**	**15,158**	**15,265**
	Regions							
11	Newfoundland	177	176	174	170	166	161	159
12	Prince Edward Island	33	35	36	37	37	37	37
13	Nova Scotia	343	359	373	391	390	389	399
14	New Brunswick	255	262	270	274	275	269	270
15	Quebec	3,791	3,741	3,728	3,727	3,733	3,735	3,751
16	Ontario	6,055	6,001	5,956	5,992	6,063	6,117	6,162
17	Manitoba	475	480	485	503	513	517	507
18	Saskatchewan	495	492	494	516	518	518	507
19	Alberta	1,420	1,378	1,366	1,376	1,396	1,449	1,478
20	British Columbia	1,768	1,801	1,830	1,901	1,926	1,974	2,013
21	Yukon and Northwest Territories	18	18	18	17	17	17	17

TABLEAU 5. Ventes des marchands de gros, désaisonnalisées, selon le groupe de commerce et la région, historique

Ventes							
April 1990 Avril	March 1990 Mars	February 1990 Février	January 1990 Janvier	December 1989 Décembre	November 1989 Novembre		
$ millions							N°
						Groupe de commerce - Canada	
3,574	3,618	3,615	3,619	3,580	3,559	Produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac	1
398	397	390	385	370	365	Vêtements et articles de mercerie	2
560	567	588	594	585	567	Articles ménagers	3
1,738	1,770	1,790	1,770	1,781	1,782	Véhicules automobiles, pièces et accessoires	4
1,237	1,279	1,316	1,352	1,331	1,330	Métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage	5
1,552	1,574	1,580	1,602	1,610	1,622	Bois et matériaux de construction	6
381	383	376	365	368	377	Machines, matériel et fournitures agricoles	7
3,724	3,859	3,899	3,839	3,742	3,628	Autres machines, matériel et fournitures	8
2,465	2,502	2,526	2,451	2,460	2,451	Produits divers	9
15,628	**15,949**	**16,080**	**15,978**	**15,828**	**15,681**	**Total, ensemble des commerces**	**10**
						Régions	
159	157	157	156	159	163	Terre-Neuve	11
39	39	42	41	41	41	Île-du-Prince-Édouard	12
405	413	411	419	418	416	Nouvelle-Écosse	13
272	274	275	276	278	282	Nouveau-Brunswick	14
3,836	3,976	4,109	4,118	4,056	3,936	Québec	15
6,296	6,361	6,364	6,256	6,254	6,285	Ontario	16
514	522	524	519	513	518	Manitoba	17
515	522	539	558	561	557	Saskatchewan	18
1,505	1,498	1,478	1,445	1,415	1,376	Alberta	19
2,094	2,150	2,168	2,173	2,151	2,095	Colombie-Britannique	20
18	19	21	21	20	20	Yukon et Territoires du Nord-Ouest	21

Appendix

Appendice

APPENDIX I

Definitions and Concepts

The **establishment** is a statistical unit based primarily on the system of accounting used in the business. It is the smallest unit which is a separate operating entity capable of reporting those elements of input and output necessary for the calculation of gross margin, as well as employment, wages and salaries.

The **trading location** is defined as the physical outlet in which the business activity takes place. It is not necessarily dependent upon the availability of accounting-based data but must be capable of providing a limited range of statistics even though these may, in some instances, have to be estimated by the respondent. Where accounting records are available to measure the detailed business activity of the single location then the location will coincide with the establishment, otherwise two or more locations would belong to an establishment. The establishment can be an individual or a partnership, if unincorporated, or a single corporation or group of associated companies, and sometimes, the wholesaling divisions of retailing, manufacturing or other organizations.

Wholesalers may also be classified by type of operation, but this classification is dependent on the industrial classification. As indicated in the following paragraphs, the two main types of operations are: wholesale merchants and agents and brokers. Wholesalers primarily engaged in buying and/or selling merchandise on account of others on a commission basis (agents and brokers) as well as wholesale merchants of grain and petroleum products are excluded in this survey.

Wholesale merchants are establishments primarily engaged in selling merchandise to which they have title on their own account. In addition, they may perform one or more of the following related functions: breaking bulk, providing delivery service to customers, operating warehouse facilities for storage of the goods they sell. Included in this category are wholesalers known as: drop shippers or desk jobbers, export merchants, import merchants, mail order wholesalers, rack jobbers or voluntary general wholesale distributors. Wholesale merchants also include other wholesale operations sometimes known as assemblers of primary products which are primarily engaged in selling products from farmers, loggers, fishermen and trappers. Also included are petroleum bulk tank plants and truck distributors which operate on own account and certain manufacturers' sales branches which are separate establishments(i.e., which carry a stock of merchandise and are primarily engaged in wholesaling activity).

APPENDICE I

Définitions et concepts

L'étalissement est l'unité statistique qui s'appuie essentiellement sur le système comptable utilisé dans le commerce. C'est la plus petite unité distincte d'exploitation constituant un ensemble aux fins de la déclaration des entrées et des sorties nécessaires au calcul de la marge brute, ainsi que des effectifs, des traitements et des rémunérations.

L'emplacement d'affaires est l'endroit servant à l'activité commerciale. Il n'est pas tributaire de la disponibilité de données comptables, mais il doit pouvoir fournir un nombre limité de données statistiques même si, à l'occasion, il y a lieu de procéder par estimation. Il correspond à l'établissement si l'activité commerciale est consignée en détail dans les registres comptables. Autrement, il fait partie d'un établissement avec d'autres emplacements d'affaires. L'établissement peut être un particulier ou une société en nom collectif; une société unique ou un groupe d'entreprises associées; ou, parfois, une division grossiste d'un organisme manufacturier, d'un détaillant ou autres.

La classification des grossistes peut se faire selon la nature de l'activité, mais elle est indépendante de la classification par industrie. Comme l'indique ce qui suit, les deux principales catégories d'activité sont: les marchands de gros et les agents et les courtiers. Les grossistes ayant pour activité principale l'achat et/ou la vente à commission de marchandises pour le compte d'autrui (les agents et les courtiers) ainsi que les marchands de gros en produits céréaliers et les produits pétroliers ne sont pas comptés dans cette enquête.

Les marchands de gros sont des établissements où l'activité principale est la vente de marchandises à leur propre compte. Ils peuvent également effectuer une ou plusieurs des fonctions suivantes: répartition des marchandises en vrac, livraison des marchandises aux clients, exploitation d'installations d'entreposage de marchandises à vendre. Sont inclus les grossistes qui assurent l'expédition directe de l'usine au détaillant ou à un utilisateur industriel, les exportateurs, les importateurs, les grossistes spécialisés en vente par correspondance, les grossistes-étalagistes et les distributeurs-grossistes de marchandises diverses. Sont aussi inclus les grossistes dont l'activité principale consiste à vendre des produits d'agriculteurs, d'exploitants forestiers, de pêcheurs et de trappeurs; les entreprises indépendantes de stockage et de distribution par camion de produits pétroliers; et les services de ventes des fabricants qui sont des établissements, c.-à-d. qui stockent des marchandises et dont l'activité principale est le commerce de gros.

Agents and brokers are establishments primarily engaged in buying and/or selling, on a commission basis, products owned by others. They may be known as an auction company, commission merchant, import agent or broker, export agent or broker, manufacturers' agent, purchasing agent or resident buyer and selling agent, and may deal in any type of product including primary and petroleum products. Agricultural marketing boards engaged in the direct purchase of farm products are included as wholesalers.

Coverage. This current monthly survey covers most wholesale merchant establishments. For purposes of industrial classification wholesale merchants are classified by industry according to the principal lines of commodities sold. A description of each industry included in the accompanying statistical data is shown in Appendix IV. As most businesses sell several kinds of commodities the trade group code assigned generally reflects either the individual commodity or the commodity group which is the primary source of the establishment's receipts, or some mixture of commodities which characterizes the establishment's business. Industry classifications are not interchangeable with commodity classifications so it is not generally possible to determine either the number of establishments handling a particular commodity or the sales of that commodity from a classification of establishments by industry. Sales to end-users of certain commodities (usually capital or investment (non-consumer) goods) such as office furniture and computers, feed, seed or other farm supplies, lumber and building materials, trucks and commercial vehicles, fuel oil, and all types of machinery and equipment are always classified to wholesale trade.

The estimates shown for provincial sales are based on the locations operated by the wholesaler. Establishments provide a sales breakdown by province along with the number of trading locations.

Les agents et courtiers sont des établissements où l'activité principale est la vente et (ou) l'achat de produits appartenant à d'autres, moyennant commission. Ils comprennent les sociétés de ventes aux enchères, les négociants travaillant à la commission, les agents ou courtiers d'importation, les agents ou courtiers d'exportation, les représentants de manufacturiers, les agents d'approvisionnement, les acheteurs à demeure ou les agents de vente. Ils font le commerce de produits de tous genres, dont les produits primaires et les produits pétroliers. Sont incluses à titre de grossistes les régies des marchés agricoles qui achètent directement des produits agricoles.

Couverture. L'enquête mensuelle courante vise la plupart des étalissements de commerce de gros. Aux fins de la classification par industrie, les marchands de gros sont groupés par commerce en fonction de la gamme principale de marchandises vendues. L'appendice IV contient la description de chaque groupe inclus dans les données statistiques. Comme la plupart des entreprises vendent plusieurs types de marchandises, le code attribué au groupe représente généralement la ou les marchandises qui forment la principale source de recettes de l'établissement, ou encore un ensemble de marchandises qui caractérise l'activité de l'établissement. Les classifications par groupe ne sont pas interchangeables avec celles des marchandises, de sorte qu'il est d'habitude impossible de déterminer, à partir de la classification par groupe, le nombre d'établissements qui vendent une certaine marchandise ou bien les ventes d'une telle marchandises. Par ailleurs, on attribue toujours au commerce de gros les ventes de certains produits à l'utilisateur final (habituellement les biens d'équipement ou d'investissement), par exemple, les meubles de bureau et le matériel informatique, les aliments pour animaux, les semences et les autres fournitures agricoles, le bois et les matériaux de construction, les camions et les véhicules commerciaux, le mazout et tous les types de machines et de matériel.

Les estimations des ventes par province sont fondées sur les points de vente exploités par le grossiste. Les établissements fournissent la ventilation des ventes par province ainsi que le nombre de points de vente.

APPENDIX II

Survey Methodology

The sample for the redesigned monthly wholesale trade survey is drawn from Statistics Canada's new Central Frame Data Base (CFDB). Part of the CFDB comprises businesses engaged in wholesale activity.

The target population is all wholesale merchant establishments with annual sales greater than $25,000. The sampling unit is the statistical company.

The population of businesses are stratified by industry, geographic region and size. The size characteristic is a function of annual sales and the boundaries within each trade group - geographic area stratum. This takes into account the highly asymmetrical distribution of wholesale sales, stratum sizes and the required coefficient of variation at the substratum level.

The initial sample was selected in late 1988 and has been subsequently updated each month for births and deaths.

Respondents are sent either a questionnaire or contacted by telephone to obtain their monthly sales. New entities to the survey are included in the New Entrant Survey, and are contacted by telephone to obtain information along with sales data.

Telephone interviews, data capture and follow-up of non-respondents is performed by staff within Statistics Canada's eight Regional Offices. As well, preliminary editing of the captured data is performed within the Regional Offices and subsequent telephone follow-ups which may result due to edit failures. The edited data is transmitted regularly to the head office in Ottawa.

Further edits are performed at a more aggregate level (trade group by geographic level) to detect records which deviate from expectation either by exhibiting large month-to-month change or differ significantly from the remaining companies. All data failing these edits are subject to manual inspection and corrective action may be taken.

Once these edits are complete, imputation is applied to missing records. A variety of imputation methods are available. The imputation system automatically selects the appropriate method depending on the availability of the data. Some of the methods available perform imputations using: monthly trends; yearly trends; historical data; annual data, etc.

APPENDICE II

Méthodologie de l'enquête

Aux fins de la version remaniée de l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, l'échantillon est tiré de la nouvelle base de données du registre central (BDRC) de Statistique Canada. La BDRC comprend, en partie, les entreprises dont l'activité est le commerce de gros.

La population cible est l'ensemble des établissements de marchands de gros dont le chiffre d'affaires dépasse $25,000 annuellement. L'unité d'échantillonnage est l'entreprise statistique.

La population des entreprises est stratifiée selon l'industrie, la région géographique et la taille. Cette dernière caractéristique est une fonction des ventes annuelles et des limites de chaque strate représentant le groupe de commerce et la région géographique. Cela tient compte de la distribution très asymétrique des ventes de gros, de la taille des strates et du niveau requis de la sous-strate au coefficient de variation.

L'échantillon a été choisi pour la première fois à la fin de 1988, puis a été révisé chaque mois pour l'inclusion de nouvelles unités et par l'exclusion des unités décédées.

On communique avec les enquêtés par téléphone ou par l'envoi d'un questionnaire afin d'obtenir le chiffre des ventes mensuelles. Les nouvelles entités de l'enquête sont incluses dans l'enquête sur les nouveaux arrivants, et on leur téléphone pour obtenir des renseignements et le chiffre d'affaires.

Le personnel des huit bureaux régionaux de Statistique Canada effectue les interviews téléphoniques, la saisie des données et la relance des non-répondants. Il se charge aussi du contrôle préliminaire des données saisies et du suivi téléphonique que peuvent nécessiter les défaillances du contrôle. Après ce contrôle, les données sont transmises régulièrement au bureau principal à Ottawa.

Les données font ensuite l'objet d'un contrôle, selon le groupe de commerce et la région géographique, afin de détecter les unités qui s'écartent des attentes, soit par une forte variation d'un mois à l'autre, soit par une grande divergence au regard des autres entreprises. Lorsque les données ne passent pas le contrôle, elles sont sujettes à une inspection manuelle et aux mesures qui s'imposent.

Une fois terminés les contrôles, on procède à l'imputation des unités manquantes. Il existe diverses méthodes à cet égard, et le système choisit automatiquement celle qui convient selon la disponibilité des données. Certaines méthodes d'imputation utilisent les tendances mensuelles, les tendances annuelles, les données historiques, les données annuelles, etc.

Reported or imputed data is then weighted to reflect the population. The weights applied to the survey data are equal to the ratio of the population and sample counts at the sample selection level. The selection level for the Monthly Wholesale Trade Survey is trade group by geographic area by size.

Les données déclarées ou imputées sont ensuite pondérées en fonction de la population. Aux fins de l'enquête, les coefficients de pondération égalent le ratio de la population et des comptes d'échantillon au niveau de sélection. Pour l'enquête mensuelle sur le commerce de gros, ce niveau est le groupe de commerce selon la région géographique et la taille.

Domain estimation is used to produce the survey estimates. A domain is defined by the most recent classification data available from the frame (CFDB) for the statistical entity and reference period. Therefore, these domains may differ from the original sampling characteristics because records may have changed industry, location or size. These changes are reflected in the estimates as they occur on the CFDB. After the estimates are produced, a listing of the top contributors to the estimates is produced. Individual records which make up a large proportion of the estimates are checked for consistency. Following validation and correction, the data base is created.

L'estimation du domaine sert à produire les estimations de l'enquête. Le domaine comprend, par définition, les plus récentes données de classification tirées du registre (BDRC) pour l'entité statistique et la période de référence. Par conséquent, les domaines peuvent différer des caractéristiques initiales de l'échantillonnage parce qu'il se peut que les entités aient changé de groupe, d'emplacement ou de taille. Ces changements se reflètent dans les estimations à mesure qu'ils sont consignés dans la BDRC. Une fois les estimations produites, on dresse la liste des principaux contribuants à l'estimation. On vérifie la cohérence des fiches individuelles qui forment une grande proportion des estimations. Après la validation et les corrections, la base de données est créée.

Two sets of estimates are produced each month to incorporate late responses. Preliminary estimates are usually available 45 days following the reference period, while revised estimates are published one month after the release of preliminary estimates.

Chaque mois deux jeux d'estimations sont produits pour tenir compte de la réponse tardive. Les estimations préliminaires sont habituellement disponibles 45 jours après la période de référence, tandis que les estimations révisées sont publiées un mois après que les données préliminaires sont relâchées.

APPENDIX III

Data Reliability

This publication presents estimates derived from a sample survey; as in any survey, they are subject to errors. The following section describes the sources of errors that may occur in a survey and is intended to assist the reader in the interpretation of the estimates.

Sources of Errors

When a survey is conducted, numerous errors may affect the quality of the estimates obtained. These errors fall into two categories: sampling errors and non-sampling errors. The accuracy of the estimates obtained will depend on the combined effect of these two sources of errors.

Sampling Errors

Sampling errors occur because data are collected for a part of the population only as opposed to the whole population, as would be the case in a census. The results derived from this survey will therefore likely be different than if a complete census had been taken under the same general survey conditions.

Sampling errors depend on factors such as the size of the sample, variability in the population, sample design and estimation method. For example, for a given size of sample, the sampling error will depend on the choice of sampling units, the stratification method, the allocation of the sample and the selection method.

Non-sampling Errors

These errors are present whether a sample or a complete census of the population is taken. Non-sampling errors stem from several sources, the most important of which are described below.

Coverage Error. This error stems from an incomplete sampling frame which results in inadequate coverage of the target population. For example, a unit that is missing from the list of wholesale merchants will not be represented in the sample.

Response Error. This error may be due to questionnaire design and the characteristics of the question, inability or unwillingness of the respondent to provide correct information. It may also stem from misinterpretation of the questions because of definitional difficulties and the tendency of interviewers to explain questions or interpret responses differently.

APPENDICE III

Fiabilité des données

La présente publication donne des estimations qui proviennent d'une enquête par échantillonnage et qui risquent, comme dans toute enquête, d'être entachées d'erreurs. On trouve ci-dessous les sources d'erreur que peut comporter une enquête, aux fins de faciliter l'interprétation des estimations.

Sources d'erreur

Au cours d'une enquête, la qualité des estimations peut être altérée par deux genres d'erreur: les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage. Leur effet combiné influence l'exactitude des estimations.

Erreurs d'échantillonnage

Les erreurs d'échantillonnage s'expliquent du fait que la collecte des données vise seulement une partie de la population, et non la totalité, comme c'est le cas d'un recensement. Il se peut, par conséquent, que les résultats de l'enquête soient différents de ceux d'un recensement, mené dans les mêmes conditions.

Les erreurs d'échantillonnage sont tributaires de facteurs tels que la taille de l'échantillon, la variabilité de la population, le plan d'enquête et la méthode d'estimation. Par exemple, pour une taille d'échantillon donnée, elles procèdent du choix des unités d'échantillonnage, de la méthode de stratification, de la répartition de l'échantillon et de la méthode de sélection.

Erreurs non dues à l'échantillonnage

Ces erreurs se retrouvent aussi bien dans une enquête par échantillonnage que dans un recensement de la population. Elles proviennent de plusieurs sources, dont voici les plus importantes.

Erreur de couverture. Elle résulte de l'insuffisance de la base d'échantillon, qui empêche la couverture adéquate de la population visée. Par exemple, une unité manquante dans la liste des marchands de gros ne sera pas représentée dans l'échantillon.

Erreur de réponse. Elle peut s'expliquer par la conception du questionnaire, par les caractéristiques de la question ou par l'incapacité ou le refus de l'enquêté de fournir des renseignements exacts. Elle peut aussi découler du fait que des problèmes d'ordre définitionnel ont faussé l'interprétation des questions, ou bien que les interviewers se sont pris différemment pour expliquer les questions ou interpréter les réponses.

Non-response. Some respondents may refuse to answer questions, some are unable to respond, while others may be too late in responding. The gaps left in the estimate by these non-respondents are filled by the assignment of an approximate response. The procedure used to assign these approximate values to units which do not respond and to units whose response was deemed unacceptable is called imputation. The data are imputed from earlier data (if available) for these units, or from data provided by respondents. The extent of error due to imputation is usually unknown and is very much dependent on any characteristic differences between the respondent group and the imputed units in the survey. This error generally increases with the non-response rate and attempts are therefore made to obtain as high a response rate as possible.

Non-réponse. Certains enquêtés refusent de répondre, d'autres en sont incapables et d'autres encore répondent trop tard. On se sert d'une réponse approximative pour combler les vides dans l'estimation créés par ces non-répondants. L'imputation désigne le fait d'attribuer des valeurs approximatives aux unités qui omettent de répondre ou dont la réponse est jugée inacceptable. Elle s'effectue à partir des données disponibles pour ces unités ou fournies par les répondants. La portée de l'erreur due à l'imputation est généralement inconnue; elle est fortement tributaire des différences qui caractérisent les répondants et les unités imputées. Ce genre d'erreur augmente d'habitude au gré du taux de non-réponse, d'où le déploiement d'efforts pour obtenir le meilleur taux de réponse possible.

Processing Error. This error may occur at the various stages of processing such as coding, data entry, editing, etc.

Erreur de traitement. Elle peut se produire aux diverses étapes du traitement: codage, saisie, vérification, etc.

Non-sampling errors are difficult to measure. Within the limitations of the budget and the human resources available, all attempts have been made to minimize this type of error in calculating the estimates contained in this publication. Units have been defined using the most up-to-date listing; the questionnaires have been designed so as to minimize differences of interpretation; testing has been carried out for the different stages of editing and processing. Moreover, non-respondents are followed up in order to reduce the non-response rate.

Les erreurs non dues à l'échantillonnage sont difficiles à mesurer. Autant que l'ont permis le budget et les ressources humaines disponibles, on s'est efforcé de les réduire au minimum aux fins du calcul des estimations contenues dans la présente publication. On a défini les unités au moyen des dernières listes à jour; on a conçu les questionnaires de manière à réduire au minimum les divergences d'interprétation; on a soumis à un essai les étapes de vérification et de traitement; et le suivi a été effectué aux non-répondants afin d'abaisser le taux de non-réponse.

Measures of Sampling and Non-sampling Error

Mesure de l'erreur d'échantillonnage et de l'erreur non due à l'échantillonnage

Sampling Error Measure

Mesure de l'erreur d'échantillonnage

The particular sample used in this survey is one of a large number of possible samples of the same size that could have been selected using the same sample design under the same conditions.

L'échantillon utilisé aux fins de l'enquête compte parmi le grand nombre de même taille qu'on aurait pu choisir selon le même plan d'enquête et dans les mêmes conditions.

Coefficient of variation (CV) is a common measure which takes into account variation among estimates from all possible sample combinations. The CV is defined as the square root of the variance divided by the estimate. By applying the CV of interest from Table 3, it is possible, through derivation of a confidence interval to predict, with a known probability, the range that the estimate would cover taking into account all possible samples. This range or interval is expected to cover the unknown value being estimated with the predicted probability.

Le **coefficient de variation (CV)** est une mesure qu'on utilise couramment et qui prend en compte la variation des estimations provenant de toutes les combinaisons d'échantillons possibles. Le CV se définit comme étant la racine carrée de la variation divisée par l'estimation. En appliquant le CV approprié du tableau 3, on peut prédire, au moyen d'un intervalle de confiance et avec une probabilité connue, la portée qu'aurait l'estimation compte tenu de tous les échantillons possibles. Cette portée ou intervalle est censée couvrir la valeur inconnue qui est estimée avec la probabilité prédite.

For example, to establish a 95% confidence interval for not seasonally adjusted sales in Ontario one would use:

Par exemple, pour estimer les ventes non désaisonnalisées en Ontario selon un intervalle de confiance de 95%, on utiliserait:

1. the provincial sales from Table 1; and

1. les ventes provinciales indiquées au tableau 1; et

2. the coefficient of variation for the estimate from Table 3.

A 95% confidence interval is then constructed by adding or subtracting twice the value represented by applying the CV to the estimate, for example:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

or

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Thus, the confidence limit for this example would be: $11,568,000 to $12,432,000

Summarizing these findings, the best estimate for not seasonally adjusted sales in Ontario will be found in Table 1. One can be 95% confident that the unknown true value of sales lies in the interval between $11,568,000 and 12,432,000.

Non Sampling Error Measures

One source of non-sampling error is the non-response error. There are several measures that can help the user evaluate this type of error, among others, the response rate and the response fraction.

The **response rate** is a measure of the proportion of those sample units which have responded in time for inclusion in the estimate. To calculate the response rate, one should excluded from the sample, deaths as well as seasonal establishments closed during the month in question.

The **response fraction**, which is a measure of the data response rate, is the proportion of the estimate which is based upon actual reported data.

An example illustrates the two above measures. For example, a cell with 20 active sample units in which 10 respond for a particular month would have a response rate of 50%. However, if the 10 reporting units represented $9 million out of a total of $12 million, the response fraction would be 75%. Thus 25% of the estimate came from imputed data.

Joint Interpretation of Measures of Error

The two measures of non-response error as well as the coefficient of variation must be considered jointly to have an overview of the quality of the estimates. A lower coefficient of variation combined with a higher response rate and response fraction, will result in a better estimate.

Response fractions and coefficients of variation associated with each estimate appear in Table 3.

2.le coefficient de variation de l'estimation provenant du tableau 3.

On établit ensuite l'intervalle de confiance de 95% en additionnant ou en soustrayant deux fois la valeur représentée par l'application du CV à l'estimation, par exemple:

$$12{,}000{,}000 + \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

ou

$$12{,}000{,}000 - \frac{(2 \times 1.8(12{,}000{,}000))}{100}$$

Dans cet exemple, la limite de confiance serait donc: $11,568,000 à $12,432,000.

Pour résumer ces résultats, qui fournissent la meilleure estimation des ventes non désaisonnalisées en Ontario se retrouvent au tableau 1. On est confiant à 95% que la valeur vraie inconnue des ventes se situe dans l'intervalle compris entre $11,568,000 à 12,432,000.

Mesure de l'erreur non due à l'échantillonnage

La non-réponse est un type d'erreur non due à l'échantillonnage. Il existe plusieurs mesures qui permettent de l'évaluer, notamment le taux de réponse et la fraction de réponse.

Le **taux de réponse** est la proportion des unités de l'échantillon dont la réponse parvient dans le délai stipulé pour le calcul de l'estimation. Aux fins du calcul, on exclut de l'échantillon les décès et les établissements saisonniers fermés pendant le mois en question.

La **fraction de réponse**, qui est une mesure du taux de réponse, représente la proportion de l'estimation qui s'appuie sur les données réellement déclarées.

Le deux mesures sont illustrées dans l'exemple suivant. Pour une cellule comportant un échantillon de 20 unités actives, dont 10 répondent pour un mois donné, le taux de réponse serait de 50%. Cependant, si les 10 unités déclarantes représentent $9 millions sur un total de de $12 millions, la fraction de réponse serait de 75%. Ainsi 25% de l'estimation proviennent des données imputées.

Interprétation conjointe des mesures d'erreur

Pour obtenir un aperçu de la qualité des estimations, il faut considérer conjointement les deux mesures de non-réponse ainsi que le coefficient de variation. La meilleure estimation est celle qui comporte un faible coefficient de variation ainsi qu'un taux de réponse et une fraction de réponse élevés.

Le tableau 3 indique les fractions de réponse et les coefficients de variation pour chaque estimation.

APPENDIX IV

TRADE GROUP COVERAGE

010 Food, Beverage, Drug and Tobacco Products Wholesalers

5211 Confectionery
5212 Frozen Foods (Packaged)
5213 Dairy Products
5214 Poultry and Eggs
5215 Fish and Seafood
5216 Fresh Fruit and Vegetables
5217 Meat and Meat Products
5219 Other Foods
5221 Non-Alcoholic Beverages
5222 Alcoholic Beverages
5231 Drugs
5232 Toilet Soaps and Preparations
5239 Drug Sundries and Other Drugs and Toilet Preparations
5241 Tobacco Products

020 Apparel and Dry Goods Wholesalers

5311 Men's and Boys' Clothing and Furnishings
5312 Women's, Misses' and Children's Outerwear
5313 Women's, Misses' and Children's Hosiery, Underwear and Apparel Accessories
5314 Footwear
5319 Other Apparel
5321 Piece Goods
5329 Notions and Other Dry Goods

030 Household Goods Wholesalers

5411 Electrical Household Appliances
5412 Electronic Household Appliances
5421 Household Furniture
5431 China, Glassware, Crockery and Pottery
5432 Floor Coverings
5433 Linens, Draperies and Other Textile Furnishings
5439 Other Household Furnishings

040 Motor Vehicles, Parts and Accessories Wholesalers

5511 Automobiles
5512 Trucks and Buses
5519 Other Motor Vehicles and Trailers
5521 Tires and Tubes
5529 Other Motor Vehicle Parts and Accessories

050 Metals, Hardware, Plumbing and Heating Equipment and Supplies Wholesalers

5611 Iron and Steel Primary Forms and Structural Shapes
5612 Other Iron and Steel Products
5613 Non-Ferrous Metal and Metal Products

5619 Combination Metal and Metal Products
5621 Hardware
5622 Plumbing, Heating and Air Conditionning Equipment and Supplies

Appendice IV

COUVERTURE DES GROUPES DE COMMERCE

010 Grossistes en produits alimentaires, boissons, médicaments et tabac

5211 Confiseries
5212 Produits alimentaires congelés (emballés)
5213 Produits laitiers
5214 Volaille et oeufs
5215 Poisson et fruits de mer
5216 Fruits et légumes frais
5217 Viande et produits de la viande
5219 Autres produits alimentaires
5221 Boissons non-alcooliques
5222 Boissons alcooliques
5231 Médicaments
5232 Savons et produits de toilette
5239 Produits pharmaceutiques divers et autres produits de toilette
5241 Produits du tabac

020 Grossistes en vêtements et articles de mercerie

5311 Vêtements et articles d'habillement pour hommes et garçonnets
5312 Vêtements de dessus pour dames, jeunes filles et enfants
5313 Bas et chaussettes, sous-vêtements et articles d'habillement pour dames, jeunes filles et enfants
5314 Chaussures
5319 Autres vêtements
5321 Tissus à la pièce
5329 Articles de mercerie

030 Grossistes en articles ménagers

5411 Appareils ménagers électriques
5412 Appareils ménagers électroniques
5421 Meubles de maison
5431 Porcelaine, verrerie, faïence et poterie
5432 Revêtements de sol
5433 Linge de maison, tentures et autres article de textile
5439 Autres accessoires ménagers d'ameublement

040 Grossistes en véhicules automobiles, pièces et accessoires

5511 Automobiles
5512 Camions et autobus
5519 Autres véhicules automobiles
5521 Pneus et chambres à air
5529 Autres pièces et accessoires pour véhicules automobiles

050 Grossistes en métaux, articles de quincaillerie, matériel de plomberie et de chauffage

5611 Formes primaires et profilés de charpente e fer et en acier
5612 Autres produits en fer et en acier
5613 Métaux non ferreux et produits en métaux no ferreux
5619 Combinaisons de métaux et produits en métal
5621 Articles de quincaillerie
5622 Matériel et fournitures de plomberie, de chauffage et de climatisation

060 Lumber and Building Materials Wholesalers

5631 Lumber, Plywood and Millwork

5632 Paint, Glass and Wallpaper
5639 Other Building Materials

070 Farm Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5711 Farm Machinery, Equipment and Supplies

080 Other Machinery, Equipment and Supplies Wholesalers

5721 Construction and Forestry Machinery, Equipment and Supplies
5722 Mining Machinery, Equipment and Supplies
5731 Industrial Machinery, Equipment and Supplies
5741 Electrical Wiring Supplies and Electrical Construction Material
5742 Electrical Generating and Transmission Equipment and Supplies
5743 Electronic Machinery, Equipment and Supplies (Except Computer and Related Equipment)
5744 Computer and Related Machinery, Equipment and Packaged
5749 Other Electrical and Electronic Machinery, Equipment and Supplies
5791 Office and Store Machinery, Equipment and Supplies
5792 Service Machinery, Equipment and Supplies
5793 Professional Machinery, Equipment and Supplies
5799 Other Machinery, Equipment and Supplies n.e.c.

090 Other Products Wholesalers

5011 Livestock
5019 Other Farm Products
5911 Automobile Wrecking
5919 Other Waste Materials
5921 Newsprint
5922 Stationery and Office Supplies
5929 Other Paper and Paper Products
5931 Agricultural Feeds
5932 Seeds and Seed Processing
5939 Agricultural Chemical and Other Farm Supplies
5941 Toys, Novelties and Fireworks

5942 Amusement and Sporting Goods
5951 Photographic Equipment and Supplies
5952 Musical Instruments and Accessories
5961 Jewellery and Watches
5971 Industrial and Household Chemicals

5981 General Merchandise
5991 Books, Periodicals and Newspapers
5992 Second-Hand Goods (Except Machinery and Automotive)
5993 Forest Products
5999 Other Products n.e.c.

060 Grossistes en bois et matériaux de construction

5631 Bois de construction, contreplaqués et bois travaillé
5632 Peintures, vitres et papiers peints
5639 Autres matériaux de construction

070 Grossistes en machines, matériel et fournitures agricoles

5711 Machines, matériel et fournitures agricoles

080 Grossistes en autres machines, matériel et fournitures

5721 Machines, matériel et fournitures de construction et d'exploitation forestière
5722 Machines, matériel et fournitures d'extraction minière
5731 Machines, matériel et fournitures industriels
5741 Fournitures pour canalisations électriques et matériaux d'installations électriques
5742 Matériel et fournitures de production et de transmission d'électricité
5743 Machines, matériel et fournitures électroniques (sauf ordinateurs et le matériel connexe)
5744 Ordinateur, machines et matériel connexes

5749 Autres machines, matériel et fournitures électriques et électroniques
5791 Machines, matériel et fournitures de bureau et de magasin
5792 Machines, matériel et fournitures des entreprises de services
5793 Machines, matériel et fournitures d'usage professionnel
5799 Autres machines, matériel et fournitures n.c.a.

090 Grossistes en produits divers

5011 Bétail
5019 Autres produits agricoles
5911 Démontage d'automobiles
5919 Autres matières de rebut
5921 Papier journal
5922 Papeterie et fournitures de bureau
5929 Autres papiers et produits du papier
5931 Aliments pour animaux
5932 Semences et traitement des semences
5939 Produits chimiques et autres fournitures agricoles
5941 Jouets, articles de fantaisie et pièces pou feu d'artifice
5942 Articles de loisir et de sport
5951 Matériel et fournitures photographiques
5952 Instruments et accessoires de musique
5961 Bijoux et montres
5971 Produits chimiques d'usage ménager et industriel
5981 Marchandise générale
5991 Livres, périodiques et journaux
5992 Marchandises d'occasion (sauf machines et véhicules automobiles)
5993 Produits forestiers
5999 Autres produits n.c.a.

APPENDIX V

Other Survey Related Issues

Seasonal Adjustment

Socio-economic time series contain four basic components: the trend-cycle, the seasonal, the trading-day and the irregular components. The component of interest is usually the trend-cycle, which reflects the more fundamental evolution of the series (e.g. the business cycle), whereas the other components reflect short-term transient movements. Seasonal variations are caused by the direct and indirect effects of climatic and institutional seasons (e.g. Christmas); they tend to repeat from year-to-year. Trading-day variations originate from the fact that the number of Mondays, Tuesdays, etc., in a given month varies from year-to-year. Finally, the irregular component is a residual which captures measurement errors and events which do not occur in a regular manner. Seasonal, trading-day and irregular variations all conceal the trend-cycle component of the series.

Seasonal adjustment consists of removing the seasonal and the trading-day components from the series. Seasonal adjustment thus helps reveal the trend-cycle and makes month-to-month comparisons more meaningful. One should bear in mind that the seasonally adjusted series contains the trend-cycle and the irregular component (which is technically difficult to isolate). The month-to-month comparisons of the seasonally adjusted series are thus affected by the irregular fluctuations.

Users of time series data should also take note of the following. Same-month comparisons, for instance that of March 1989 to March 1990, are not valid for series which have not been seasonally adjusted, if the series contains trading-day variations. In the absence of trading-day variation, same-month comparisons are valid; however they measure the movement over the year and do not reflect the most recent movements. For instance, same-month comparisons may indicate a continuing growth, while the trend-cycle has been falling for the last few months.

In order to seasonally adjust its time series, Statistics Canada uses the X-11-ARIMA method. The method is a combination of the ARIMA forecasting method and of the X-11 seasonal adjustment method, which is ratio-to-moving average method.

APPENDICE V

Autres questions relatives à l'enquête

La désaisonnalisation ou correction pour variations saisonnières

Les séries temporelles socio-économiques comptent quatre composantes principales: la tendance-cycle, la saisonnalité, la composante de rotation des jours et la composante irrégulière. L'intérêt porte généralement sur la tendance-cycle, qui reflète l'évolution fondamentale de la série (ex. le cycle des affaires), tandis que les autres composantes traduisent des mouvements passagers à court terme. Les variations saisonnières sont le produit des effets directs et indirects des saisons climatiques et institutionnelles (ex. Noël); elles tendent à se répéter année après année. La composante de rotation des jours provient du fait que le nombre de lundis, mardis, etc., dans un mois donnée varie d'une année à l'autre. Enfin, la composante irrégulière est un résidu incorporant les erreurs de mesure ainsi que les événements qui ne se produisent pas de manière régulière. Les variations saisonnières, de même que les composantes irrégulière et de rotation des jours masquent la tendance-cycle de la série.

La désaisonnalisation consiste à enlever les composantes saisonnière et de rotation des jours de la série. La désaisonnalisation contribue donc à révéler la tendance-cycle et à rendre les comparaisons sur mois adjacents plus significatives. On doit cependant garder à l'esprit que la série désaisonnalisée comprend la tendance-cycle mais aussi la composante irrégulière (techniquement difficile à isoler). Les comparaisons sur mois adjacents de la série désaisonnalisée sont donc affectées par les fluctuations irrégulières.

Les usagers des données chronologiques devraient également être conscients de ce qui suit. Les comparaisons sur mois homologues, par exemple la comparaison de mars 1989 à mars 1990, ne se sont pas légitimes pour les séries n'ayant pas été désaisonnalisées, si les séries ont une composante de rotation des jours. En l'absence de cette composante, les comparaisons sur mois homologues sont légitimes; cependant elles mesurent le mouvement au cours de l'année et ne reflètent pas les mouvements les plus récents. Par exemple, les comparaisons sur mois homologues peuvent indiquer une hausse poursuivie, tandis que la tendance-cycle est en chute depuis quelques mois.

Pour désaisonnaliser ses séries chronologiques, Statistique Canada utilise la méthode X-11-ARMMI. La méthode est une combinaison de la méthode de prévision ARMMI (ARIMA) et de la méthode désaisonnalisation X-11, qui est une méthode de type rapport à la moyenne mobile.

In the case of the Wholesale trade series, the seasonally adjusted series obtained from the X-11-ARIMA method are also smoothed by a three-month moving average. The seasonally adjusted value published for November 1989, for example, is the arithmetic average of the seasonally adjusted values first obtained from the program for October, November and December 1989. This three-month smoothing is necessary to eliminate erratic month-to-month fluctuations introduced in the seasonally adjusted values of 1989 by the new survey design and methodology. The need for such smoothing is likely to disappear as more data become available from the new survey.

Comparison To Other Sources

The redesigned survey differs from the old monthly in several respects.

The survey design is described in Appendix II. Salient differences include an improved survey frame, regional collection of data, increased edits and a better imputation system.

In terms of data availability, for the first time, sales by trade group is now published.

From 1981 to the present, CANSIM contains converted monthly trade group and geographical data.

Dans le cas des séries du Commerce de gros, les séries désaisonnalisées obtenues de la méthode X-11-ARMMI sont en outre lissées par une moyenne mobile de trois mois. La valeur désaisonnalisée publiée de novembre 1989, par exemple, est la moyenne arithmétique des valeurs désaisonnalisées d'abord obtenues du programme pour octobre, novembre et décembre 1989. Ce lissage de trois mois vise à éliminer les fluctuations erratiques sur mois adjacents introduites dans les valeurs désaisonnalisées de 1989 par le nouveau plan de sondage et la nouvelle méthodologie. La nécessité de ce lissage devrait disparaître à mesure que s'accumulent les données de la nouvelle enquête.

Comparaison avec d'autres sources

L'enquête mensuelle remaniée diffère de la précédente sous plusieurs aspects.

Le plan de l'enquête est décrit à l'appendice II. Parmi les différences saillantes figurent une base d'enquête améliorée, la collecte régionale des données, des contrôles accrus et un système d'imputation affiné.

En ce qui concerne les données disponibles, on publie pour la première fois les chiffres d'affaires selon le groupe de commerce.

De 1981 jusqu'à maintenant, CANSIM contient les données mensuelles converties pour les groupes de commerce et les régions géographiques.

ORDER FORM

Statistics Canada Publications

MAIL TO:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario, K1A 0T6

FAX TO: (613) 951-1584

This fax will be treated as an original order. Please do not send confirmation.

(Please print)

Company _____

Department _____

Attention _____

Address _____

City _____ Province _____

Postal Code _____ Tel. _____

METHOD OF PAYMENT

☐ Purchase Order Number *(please enclose)* _____

☐ Payment enclosed $ _____

☐ Bill me later (max. $500)

Charge to my: ☐ MasterCard ☐ VISA

Account Number _____

Expiry Date _____

Signature _____

Client Reference Number _____

Catalogue Number	Title	Required Issue	Annual Subscription or Book Price			Qty	Total $
			Canada $	United States US$	Other Countries US$		

	SUBTOTAL	
Canadian customers add 7% Goods and Services Tax.	**GST (7%)**	
Please note that discounts are applied to the price of the publication and not to the total amount which might include special shipping and handling charges and the GST.	**GRAND TOTAL**	

Cheque or money order should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. Canadian clients pay in Canadian funds. Clients from the United States and other countries pay total amount in US funds drawn on a US bank.

For faster service ☎ **1-800-267-6677** ☎ **VISA and MasterCard Accounts**

PF 03681 1991-01

Version française de ce bon de commande disponible sur demande

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

BON DE COMMANDE

Publications de Statistique Canada

POSTEZ À :
Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario) K1A 0T6

TÉLÉCOPIEZ À : (613) 951-1584

Le bon télécopié tient lieu de commande originale. Veuillez ne pas envoyer de confirmation.

(En caractères d'imprimerie s.v.p.)

Entreprise _____

Service _____

À l'attention de _____

Adresse _____

Ville _____ Province _____

Code postal _____ Tél. _____

MODALITÉS DE PAIEMENT

☐ Numéro d'ordre d'achat *(inclure s.v.p.)* _____

☐ Paiement inclus _____ $

☐ Envoyez-moi la facture plus tard (max. 500 $)

Portez à mon compte : ☐ MasterCard ☐ VISA

Nº de compte

Date d'expiration

Signature _____

Numéro de référence du client _____

Numéro au catalogue	Titre	Édition demandée	Abonnement annuel ou prix de la publication			Qté	Total $
			Canada $	États-Unis $ US	Autres pays $ US		

	TOTAL	
Les clients canadiens ajoutent la taxe de 7 % sur les produits et services.	**TPS (7 %)**	
Veuillez noter que les réductions s'appliquent au prix des publications et non au total général; ce dernier pouvant inclure des frais de port et de manutention particuliers et la TPS.	**TOTAL GÉNÉRAL**	

Le chèque ou mandat-poste doit être fait à l'ordre du Receveur général du Canada – Publications. Les clients canadiens paient en dollars canadiens; les clients à l'étranger paient le montant total en dollars US tirés sur une banque américaine.

Pour un service plus rapide, composez ☎ **1-800-267-6677** ☎ **Comptes VISA et MasterCard**

PF
03681
1991-01

This order coupon is available in English upon request

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

TWO SOURCES OF INTERNATIONAL TRADE STATISTICS PUBLISHED EVERY MONTH

DEUX SOURCES DE DONNÉES SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL PUBLIÉES CHAQUE MOIS



Follow the direction and patterns of Canada's trade with 200 countries in over 5,000 commodities. Consult **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

These publications give current month totals of value and volume of commodities traded and cumulative totals for the year. And with the recent switch to the "Harmonized System" of commodity coding, international comparisons of trade data are easier because identical products traded internationally are identified by the same code.

Order the publications that manufacturers, international traders, governments, labour and trade associations have come to rely on for up-to-date, comprehensive trade statistics: **Imports by Commodity (H.S. Based)** and **Exports by Commodity (H.S. Based)**.

Pour connaître les mouvements et la répartition de plus de 5 000 marchandises entre le Canada et 200 pays, consultez ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Ces publications vous donnent les chiffres de la valeur et du volume des échanges de marchandises du mois et les chiffres cumulatifs pour l'année. Grâce à l'adoption du Système harmonisé de codification des marchandises, il est maintenant plus facile de comparer les données sur le commerce international, car les produits identiques échangés entre les pays sont désignés par le même code.

Procurez-vous les deux publications qu'utilisent les fabricants, les importateurs, les exportateurs, les gouvernements ainsi que les associations ouvrières et commerciales pour obtenir des statistiques récentes et complètes sur le commerce : ***Importations par marchandise (Base du S.H.)*** et ***Exportations par marchandise (Base du S.H.)***.

Mail the enclosed order form to:
Publication Sales
Statistics Canada
Ottawa, Ontario
K1A 0T6

For faster service, using VISA or MasterCard, call **1-800-267-6677**.

Exports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-004
Imports by Commodity (H.S. Based)
Catalogue No 65-007
A subscription to either of these publications is $551 in Canada, US$661 in the United States and US$771 in other countries.

Vous pouvez commander en postant le bon de commande ci-joint à :

Vente des publications
Statistique Canada
Ottawa (Ontario)
K1A 0T6

Pour un service plus rapide, téléphonez au **1-800-267-6677** ; nous acceptons les cartes VISA et MasterCard.

Exportations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-004 au catalogue
Importations par marchandise (Base du S.H.)
n° 65-007 au catalogue
Un abonnement à l'une ou l'autre de ces publications coûte 551 $ au Canada, 661 $ US aux États-Unis et 771 $ US dans les autres pays.

All cheques or money orders should be made payable to the Receiver General for Canada/Publications. For more information about other Statistics Canada publications, contact Statistics Canada Regional Reference Centre nearest you.

Veuillez faire votre chèque ou mandat-poste à l'ordre du Receveur général du Canada - Publications. Pour obtenir plus de renseignements, n'hésitez pas à communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près.

No other monthly report on the Canadian Economy has this much to offer

Canadian Economic Observer
The most extensive and timely information source for people who want objective facts and analysis on the Canadian Economy... every month.

Current economic conditions
Brief, "to the point" a current update summary of the economy's performance including trend analyses on employment, output, demand and the leading indicator.

Feature articles
In-depth research on current business and economic issues: business cycles, employment trends, personal savings, business investment plans and corporate concentration.

Statistical summary
Statistical tables, charts and graphs cover national accounts, output, demand, trade, labour and financial markets.

Regional analysis
Provincial breakdowns of key economic indicators.

International overview
Digest of economic performance of Canada's most important trading partners — Europe, Japan and the U.S.



Economic and statistical events
Each month, CEO also publishes a chronology of current events that will affect the economy, and information notes about new products from Statistics Canada.

Consult with an expert
The names and phone numbers of the most appropriate Statistics Canada contacts are provided with each data table in the statistical summary; not only can you read the data and the analysis, you can talk to the experts about it.

La seule publication à vous offrir autant d'information sur l'économie canadienne

L'Observateur économique canadien
La revue la plus complète et la plus à jour qui soit pour les gens qui désirent des renseignements objectifs et une analyse de l'économie canadienne... chaque mois.

Les conditions économiques actuelles
Résumé bref et incisif de l'actualité économique du mois, comportant l'analyse des tendances de l'emploi, de la production, de la demande et de l'indicateur avancé.

Les études spéciales
Recherche approfondie sur les questions du domaine des affaires et de l'économie : cycles économiques, tendances de l'emploi, épargne personnelle, projets d'investissement et concentration des sociétés.

L'aperçu statistique
Tableaux, graphiques et diagrammes englobant les statistiques des comptes nationaux, de la production, de la demande, du commerce, de l'emploi et des marchés financiers.

L'analyse régionale
Ventilation par province des indicateurs économiques stratégiques.

Le survol de l'économie internationale
Un sommaire du rendement de l'économie des partenaires commerciaux du Canada, comme l'Europe, le Japon et les États-Unis.

Événements économiques et statistiques
Chaque mois, L'OEC publie une chronologie des événements qui influenceront l'économie de même que des renseignements sur les nouveaux produits de Statistique Canada.

Consultez un expert
Les noms et numéros de téléphone des personnes-ressources figurent à chaque tableau de l'aperçu statistique; non seulement pouvez-vous lire les données et l'analyse, mais vous pouvez de plus discuter du sujet avec les experts de Statistique Canada.

The Canadian Economic Observer
(Catalogue no. 11-010) is $220 annually in Canada, US$260 in the United States and US$310 in other countries.

To order, write Publication Sales, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 or contact the nearest Statistics Canada Regional Reference Centre listed in this publication.

For faster service, fax your order to 1-613-951-1584. Or call toll free at 1-800-267-6677 and use your VISA or MasterCard.

0935 1003

L'Observateur économique canadien.
(nº 11-010 au catalogue) coûte 220 $ l'abonnement annuel au Canada, 260 $ US aux États-Unis et 310 $ US dans les autres pays.

Pour commander, veuillez écrire à Vente des publications, Statistique Canada, Ottawa (Ontario), K1A 0T6 ou communiquer avec le Centre régional de consultation de Statistique Canada le plus près (voir la liste figurant dans la présente publication).

Pour un service plus rapide, commandez par télécopieur au 1-613-951-1584. Ou composez sans frais le 1-800-267-6677 et utilisez votre carte VISA ou MasterCard.

DEC 2 8 1990